



INFORME DE GERENCIA AÑO 2015

**SEÑORES
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
ZIMMERSOC QUITO CIA. LTDA.**

De mis consideraciones:

Buenas Tardes, me dirijo a ustedes como Representante Legal de Zimmersoc Quito Cía. Ltda., con la finalidad de resumirles el cumplimiento administrativo - financiero de la empresa en sus diferentes ámbitos.

El presente más que un informe resumirá los aspectos considerados como fortalezas y debilidades, causas y efectos de nuestra empresa en el período comprendido entre 01 de enero al 31 de diciembre del 2015.

Este periodo para la Compañía empezó con normalidad entre los meses de enero y marzo y en condiciones satisfactorias, en los meses de abril a julio ésta causalidad generó un efecto por el que sufrimos inconvenientes provocados por el retraso en el pago de honorarios de uno de nuestros mayores clientes y reliquidación en honorarios lo que provoco el hacer uso de las provisiones de la empresa para cubrir las obligaciones mensuales que son vitales para el desempeño y el estricto cumplimiento de la ley. En el campo administrativo y financiero continuamos mejorando de la misma manera considerando en todo momento lo que establecen las leyes y regulaciones que rigen en el país.

Como fortalezas debo indicarles que se ha mantenido el criterio y experiencia en el manejo estratégico de las carteras de los clientes permitiendo contar nuevamente con la ampliación de los contratos venciendo por un año más las inestabilidades que genera o pueda



generar un mal servicio, así también el cierre por vencimiento del periodo de contratos de 1 año de Banco Desarrollo y Cooprogreso, no ha evitado que continuemos con la operación.

Mantenemos un contacto efectivo con los clientes al realizar reuniones continuas brindando mantenimiento y mejorando el servicio además de establecer una capacitación acorde con la gestión de tal manera que se especialice el personal para generar un mejor trabajo.

Uno de los factores básicos de la operación vienen siendo los equipos, medios tecnológicos, equipos de telecomunicaciones, software y que producto del incremento de operación debieron ser incrementados y mejorados a pesar de la situación económica.

Fue necesario decidir la adquisición para el siguiente año de un Gateway de comunicaciones con el fin de renovar las bases celulares que generan congestión y paralización de llamadas, no permiten una operación fluida.

Así también es importante recordarles que fue una decisión de ésta misma junta el adquirir un bien que tenga las características necesarias para la operación de la compañía como son mejorar las comunicaciones, instalaciones y equipos que permitan escalar en gestión tras la búsqueda de nuevos clientes.

Para el efecto hemos empezado a realizar los trámites un crédito que nos permita el siguiente año la adquisición de estos equipos siendo que la empresa no puede para la operación.

A pesar de los problemas con las comunicaciones se ha mantenido estable el consumo de la materia prima que son los minutos de teléfono en uso que fue uno de nuestros problemas en las instalaciones anterior.

Administrativamente la Compañía busca nuevos cambios de forma permanente, mejorar los servicios paralelos, la operación y el recurso humano así como buscar nuevos clientes que es la base para que se traduzca en ingresos.

En las áreas de Marketing y Medios al momento y por la salida de la persona encargada de la Tecnología en lo que tiene que ver con reportes se realizó un cambio de funciones con el fin de que la operación no se vea afectada por tanto continuamos contando con



resultados claros hasta regularizar la posición con una nueva contratación para el área de tecnología y comunicaciones.

Es bueno indicar que estamos cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes: Pague Ya Pichincha Sistemas Acovi, Quifatex S.A., Cooperativa de Ahorro y Crédito San Vicente del Sur, Call & Buy, Cooperativa de Ahorro y Crédito la Florida, Cooperativa de Ahorro y Crédito Guél, COOPCCP, UNIVISA las continuamos manteniendo en base al fiel cumplimiento de los contratos y hemos incluido como cliente a Arca Continental para determinadas campañas, con el fin de cuidar el negocio ampliando nuestro abanico de clientes y posibilidades de nuevos negocios para éste nuevo año 2016. Todo esto ha sido posible lograrlo gracias al trabajo en equipo que es un factor fundamental en la empresa.

Continuamos efectuando propuestas de servicios a empresas del sector financiero, de servicios y comerciales, así como también hemos retirado la participación de propuestas con el INCOP por los problemas que son de dominio público.

Debo insistir también en continuar con el proceso de acentuar nuestra marca a través de nuestra área de Marketing y Medios.

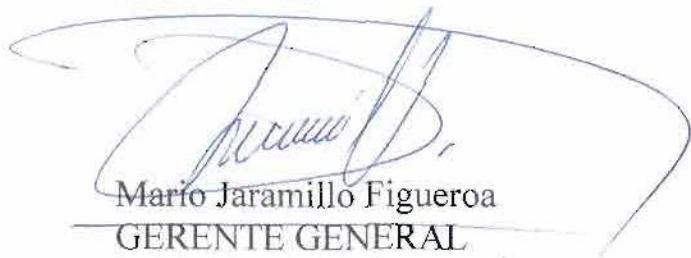
La empresa dentro de su crecimiento continua mejorando el manejo de herramientas administrativas, aspectos en los que necesariamente mantendremos el énfasis en el presente año y que permitieron mantener un beneficio para éste año. Hemos procurado paralelamente mantener los procesos de calidad y control de los procesos generando mayor eficiencia, eficacia y efectividad.

Ésta rápida evaluación resume todos nuestros logros y puntos críticos, concluyendo que dentro de nuestro criterio existen más logros oportunos que debilidades, una vez más me encuentro satisfecho en poder comunicar a Ustedes que hemos limitado nuestro beneficio económico con el fin de proyectar un mejor futuro para la compañía. Es importante también recordarles que toda decisión fue comunicada y discutida constantemente así como notificada por escrito.



Este es un momento para reconocer que nuestro nuevo equipo de trabajo está consolidado y que sin duda será el participante de los grandes cambios que le espera a la compañía, a quienes me permitió una vez más agradecerles por su constante trabajo y a los socios la confianza que han depositado en mi gestión.

Atentamente,



Mario Jaramillo Figueroa
GERENTE GENERAL
ZIMMERSOC QUITO CÍA. LTDA.