



## INFORME DE GERENCIA AÑO 2016

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

De mis consideraciones:

Buenos Días, 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 trascendentes y que han generado cambios en el presente y futuro de nuestra empresa en el período comprendido entre 01 de enero al 31 de diciembre del 2016.

Este periodo para la Empresa no empezó con la normalidad acostumbrada, los cambios en los contratos de nuestros clientes más fuertes generaron una reducción en nuestros ingresos en el orden del 47%, empeorando la situación la presión de los mismos clientes para que la cuota de personal se incremente en función de la cartera entregada entre los meses de octubre 2015 y abril 2016 en adelante.

La economía del país continua en decaimiento y las carteras a recuperar se incrementan sin indicios de una recuperación normal como lo ocurrido en otros años. Sin embargo, de los eventos comentados la empresa logro los índices más altos de recuperación en la cartera de los 9 años anteriores y es donde justamente se sintió la afectación de los cambios en las políticas de pago de honorarios por la gestión de recuperación, bajando nuestras ventas a USD 217.779,21 y nuestro costo de ventas se vio afectado también por el recurso humano contratado llegando a USD 215.835,06. Así también otros clientes afectados por la situación del país tomaron como estrategia la ampliación de los periodos de plazo y pago de honorarios hasta los

150 días. Con estos antecedentes la empresa no logro cumplir todas las obligaciones mensuales que son vitales para el estricto cumplimiento de la ley, debido a que priorice la operación por ser fue más urgente, debido a los requerimientos de los clientes y el fiel cumplimiento a los contratos vigentes.

En el campo administrativo y financiero nos quedamos con un rezago de deuda al less que la venimos cancelando conforme nos continúan cumpliendo nuestros clientes. De alguna manera esperamos confiados que el estado pueda flexibilizarse para realizar los pagos y acuerdos con condonación de intereses que encarecen aún más la calamitosa situación que afecta a nuestro país y que a pesar de las eventualidades la compañía genero una utilidad de USD 1.944,15, causando un Impuesto a la Renta de USD 3.288,24 y cuyo Anticipo será de USD 1.564,13.

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 la economía del país, así también el cierre por vencimiento del periodo de contratos de 1 año de la Coac San Vicente del Sur, 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 y mayor 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.

La decisión en la adquisición del Gateway de comunicaciones mejoro notablemente el acceso a las comunicaciones que es la base de la





operación de la empresa por lo que agradezco a la junta por haber considerado mi propuesta.

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.

La contratación del coordinador del área de tecnología colaboro para mejorar el tratamiento de la información, datos que son revisados permanentemente en el área de Marketing y Medios con el fin de cumplir con nuestro objetivo de generar bases de datos para el área comercial y por tanto continuamos contando con resultados claros de la información que ingresamos y enviamos a nuestros clientes. 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 del 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 participe de los grandes cambios que le espera a la compañía, a quienes me permito una vez más agradecerles por su constante trabajo y a los socios la confianza que han depositado en mí gestión.

Atentamente,



Mario Jaramillo Figueroa  
GERENTE GENERAL  
ZIMMERSOC QUITO CÍA. LTDA.