

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA ZOLIMP S.A.

Señores Accionistas:

De conformidad con la Ley de Compañías y Reglamentos expedidos por la Superintendencia de Compañías, cumpla en presentar a ustedes mi informe de Gerente General por el ejercicio económico culminado al 31 de diciembre del 2017 dejando constancia de lo siguiente:

La empresa fue constituida en Agosto del 2017 y hemos obtenido ciertos trabajos temporales que nos han permitido darnos a conocer por nuestros servicios.

- Razón Bancaria:
 - o Se procedió a realizar la apertura en el Banco Bolivariano de la Agencia C.C. San Marino; de la que se obtuvo una cuenta corriente a nombre de Zona Limpia, Servicios y Asesoría, ZOLIMP S.A.; y en la cual se solicitó firmas en conjunto para realizar cualquier tipo de transacción en relación al negocio.
- Clientes obtenidos:
 - o RYC, Representaciones y Construcciones, se procedió a realizar un trabajo de limpieza integral durante los primeros días del mes de Octubre del 2017; la limpieza incluyó tareas específicas en altos, talleres y oficinas. El cliente cumplió de acuerdo a lo convenido, se procedió a solicitar un anticipo del 50% y el restante contra entrega de obra lo cual fue cancelado en su totalidad 7 días después de haber concluido la obra. Por las características de este cliente se lo puede definir como un cliente potencial para limpieza eventuales y para el proyecto de organización y planificación del departamento de servicios generales ya que en la actualidad cuenta con personas internas que se dedican a la tarea de ejecución de este tipo de tareas. Después del vínculo realizado se entregaron cartas de presentación para el desarrollo del programa de limpieza pero hasta la actualidad no se tiene respuesta alguna.
 - o Chemlock, producción y elaboración de químicos varios, se procedió a realizar un trabajo de limpieza en la bodega de materias primas; el detalle de la ejecución del servicio fue de la siguiente forma: Zona Limpia procedió a dar el know how necesario y llevó las maquinarias necesarias para ejecutar el servicio desde el inicio hasta el final de la obra por su parte la contratante procedió a dotar del personal para cumplir con las tareas de limpieza; cabe recalcar que la superficie del piso constaba con un pintura de tipo epóxico utilizado normalmente para este tipo de superficies, pero se constató desde antes de arranque de obra que había sido una aplicación no tan homogénea factor por la cual en ciertas áreas el paño removedor de suciedades no ingresaba y no quedaron los resultados esperados. En el tema del pago procedieron a cancelar la factura después de un mes de ejecutado el servicio además de haber solicitado un descuento en la factura por el problema suscitado.

- En cuanto al tema de seguir introduciendo a la compañía al mercado se puede dar como referencia que se ha procedido a realizar el envío personalizado de cartas de presentación a fábricas y a empresas de diferentes sectores:
 - Estrategia 1: Visita a la zona industrial de Duran, se procedió a realizar un chequeo por el eje de desarrollo manufacturero de Duran y se tomaron datos como e – mails, nombres de contactos y números de teléfono para poder personalizar las cartas de presentación de cada una de empresas por el área instaladas.
 - Estrategia 2: Se mantuvo acercamientos con personas interesadas en el desarrollo y manejo de los departamentos de servicios generales por lo que se comenzó a desarrollar un esquema de trabajo para una empresa que ejecuta el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de equipos de cocina y varios; de este acercamiento se puede concluir que aunque no se obtuvo al cliente se pudo desarrollar al detalle formatos para que en el futuro se puedan establecer los parámetros para la ejecución y buen uso de los mismos.
 - Estrategia 3: Se ha desarrollado una presentación en una aplicación informática para poder darnos a conocer de una manera más cercana y amigable; se ha enviado a un contacto y al parecer el uso de la aplicación al parecer genera un poco de duda al momento de abrirlo razón por la cual se procedió a enviar una carta de presentación reformada y actualizada.
- Proyecto:
 - Dentro de la línea de servicios que Zona Limpia tiene pensado integrar se tomó contacto con una empresa de España que desarrolla máquinas autónomas para la ejecución del servicio de limpieza de pisos, es decir, que la persona es designada para ejecutar tareas específicas y detalladas y más bien las actividades macro sean ejecutadas por un equipo que optimiza el uso de los recursos. El acercamiento está realizado, los precios de venta están acordados y ahora lo que se tiene pensado en realizar es evaluar la mejor manera de realizar la inversión en función del servicio proyectado.
- Personal de Limpieza:
 - El personal de limpieza fue contratado de manera temporal para el trabajo ejecutado en RYC, cabe recalcar que las personas contratadas para el servicio que se ejecutó fueron contratados y realizados sus finiquitos de acuerdo a la ley sin tener objeción de ninguno de los involucrados.
- Mercado:
 - En cuanto al tema de sondeo de mercado lo que se ha podido evidenciar es la presencia de empresas multiservicios que están generando competencia agresiva, la inclusión de varios servicios genera expectativas pero no genera una especialidad alguna; adicional y por la cantidad de cartas de presentación enviadas se puede concluir que en el universo empresarial de Guayaquil se está realizando ajustes a las empresas que prestan un servicio igual al de Zona Limpia con el fin de mantenerlos como proveedores ya que la inclusión de

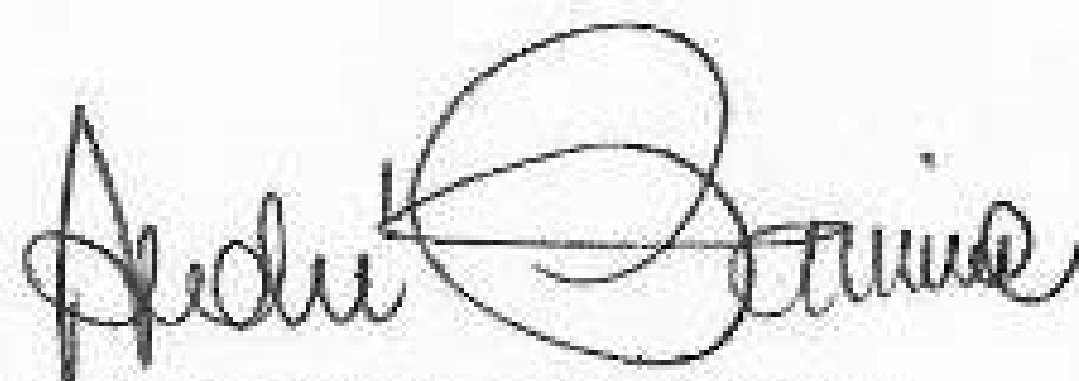
empresas nuevas muy aparte de generar expectativas también genera algo de incertidumbre al momento de ingresar.

- Financiero:

- o La empresa obtuvo una pérdida de USD\$230.73 (Doscientos treinta dólares 73/100) que esperamos de acuerdo a nuestras expectativas y estrategias de trabajo proyectadas para el período 2018 sea totalmente compensada en el siguiente ejercicio fiscal.

Agradeciendo de antemano la confianza en mí depositada y reiterando mi fidelidad hacia la empresa, se suscribe de usted, señores accionistas.

Cordialmente,



Ing. Andrés Garnica Benítez
Gerente General ZOLIMP S.A.