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, cumplo en presentar a ustedes mi informe de Gerente General por el ejercicio económico culminado al 31 de diciembre del 2018 dejando constancia de lo siguiente:

- Resumen histórico:

  - RYC, Representaciones y Construcciones, se procedió a realizar un trabajo de limpieza integral de grillos; trabajo puntual que fue elaborado durante un dia y se realizó la barrido, extracción, barrido y aspirado del insecto durante una jornada eventual.
  - En cuanto al tema de asesorías en función de servicios puntuales se realizaron acercamientos con el Sr. Leonardo Muñoz, SINMATEC, con ellos se personalizaron formatos para ejercer gestión de control en actividades varias; el objetivo era formar e integrar la información por el proporcionada y generar cuadros de control que permitan obtener diversos frentes para poder seguir creciendo de manera ordenada; la negociación no se cerró pero se trató de incursionar en un nuevo nicho de mercado.
  - Por medio de unos conocidos se presentó una cotización de servicios de limpieza integral para las oficinas de Consultola, firma especializada en consultoría y auditoría en el área de diseño civil y constructivo; el objetivo era de realizar el servicio de limpieza integrada para la oficina ubicadas en la ciudad de Guayaquil.
  - Se procedió a realizar la cotización de servicios de limpieza para el departamento de la familia Padilla, el mismo que se encuentra ubicado en el edificio Riverfront; no se concretó la venta del servicio.
  - En febrero de 2018, se tomó contacto con la empresa Conauto, con el objetivo de que nos tengan dentro de su base de datos como proveedores del servicio de limpieza para sus instalaciones; cabe recalcar que es un grupo bastante diverso y que tiene presencia en Guayaquil, Quito, Manta y Ambato.
  - Grupo DIFARE, el acercamiento se lo realizó de manera directa con el Gerente Administrativo del Grupo a quien se le realizó la presentación de la compañia y el alcance del servicio a ofrecer; en esta propuesta de servicios se barajó la opción de manejar y organizar el departamento de servicios generales y realizar un control y verificación de actividades para que se pueda ejecutar el servicio de limpieza, pero no se concretó la venta del servicio.

- Se presentó una carta de servicios a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de la cual no se recibió respuesta alguna.
- Dentro del portal de compras públicas, se analizaron las bases para el concurso de limpieza de parques y portales para la ciudad de Guayaquil, no se calificó por la falta de experiencia que constaba como requisito básico para la evaluación final del concurso.
- Por medio del contacto creado con Grupo DIFARE, se procedió a tomar contacto con el administrador de Plaza Orellana, quien nos invitó a participar en el concurso para el servicio de limpieza del centro comercial en mención; se realizó un acercamiento, revisión de los precios pero ellos como administración decidieron seguir llevando los servicios de acuerdo a su conveniencia.
- La administración de la ciudadela La Romareda se encontraba de manera interesada en realizar la contratación y cambio de la empresa de servicios de limpieza; una vez contactados se realizó la visita técnica y se despejaron dudas para la ejecución de la propuesta y servicio; se realizó un ajuste y revisión pero negociaron con el proveedor de años y desistieron de nuestra propuesta.
- Se realizó el acercamiento con el centro comercial de la ciudadela La Romareda, se tuvieron opciones de ingresar a dar el servicio, se revisó la propuesta y se la puso más competitiva; se agregaron servicios pero el negocio no se cerró.

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 en función de lo expuesto el año anterior como estrategias de distintas índoles para poder obtener negocios:

- Estrategia 1: Se envió de manera personalizada la información necesaria para cada uno de los clientes objetivos, de los cuales se obtuvieron visitas técnicas por referidos y/o por contacto directo razón por la cual se evalúa que esa es la mejor manera de llegar a un potencial cliente.
- Estrategia 2: Diversificación de los servicios en general, se reconoce que muchas de las empresas manejan de manera directa la administración de los servicios generales pero que no lo realizan de manera efectiva, razón por la cual se presentan las ofertas en función de realizar una gestión de control y administración del departamento de manera general e integrada.

- Proyecto:
  - Por el momento la inversión para una línea de limpieza automatizada pasa a ser una línea costosa para el medio; la evaluación y comparación de la mano de obra contra la inversión en un equipo de esa magnitud no ha generado las expectativas deseadas, razón por la cual mientras no se pueda tener claro el objetivo de una línea automatizada de limpieza se va a seguir manejando el servicio de manera tradicional.

- Financiero:
    - La empresa obtuvo una pérdida de USD$44.14 (Cuarenta y cuatro 14/100) que esperamos de acuerdo a nuestras expectativas y estrategias de trabajo proyectadas para el período 2019 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.