

**INFORME DE GERENTE EJERCICIO-2017**

Señores accionistas ZOOMPUBLICITY ECUADOR S.A.

A continuación me permito presentar a ustedes el resumen de actividades realizadas por esta gerencia correspondiente al periodo 2017.

Los resultados que van a ser analizados en este informe corresponden al ejercicio 2017, los cuales pretenden, por una parte demostrar el interés de administrar de la manera más acertada los recursos designados, mostrar el compromiso de presentar los logros en la administración y en especial evidencia la gestión realizada para mantener un crecimiento a largo plazo.

A continuación paso a analizar los hechos más importantes que han acontecido durante el 2017, que han impactado en el resultado de la compañía.

**INFORMACION FINANCIERA.**

Los ingresos netos al cierre del ejercicio son \$ 477.239.60 producto de las ventas , con un decremento del 39% con respecto al año anterior, debido a una reducción de los contratos y la imposibilidad de tener la liquidez suficiente para apalancar de manera eficaz la compañía.

El costo de producción a Dic. 2017 es de \$ 298.545.04 que corresponden al 63% de las ventas, este buen margen se debe al manejo adecuado de los costos en base a negociaciones con nuestros proveedores de materia prima y nuestros proveedores de servicios.

Los gastos del periodo suman \$ 145.051.99 que corresponden al 30 % de las ventas, mismo que es un margen alto sin embargo nos encontramos trabajando para implementar mejores estrategias, a fin de reducir este porcentaje para lograr más rentabilidad.

La utilidad antes de participación trabajadores es de \$ 33.642.57 es decir un 7 % sobre ventas, inferior en 2 % al año anterior, ya que se debió bajar precios para lograr contratos con clientes importantes .

**CONCLUSIONES**

ZOOMPUBLICITY cierra al 2017 con un resultado positivo, esto nos impulsa a seguir preparando estrategias de ventas para ganar participación en el mercado y posicionarnos en la ciudad de Quito para el 2018 a fin de mejorar la rentabilidad.

En el área comercial se han impulsado planes de mercadeo que están ayudando a consolidar nuestros productos con nuestros clientes.

En la parte de Factoring se presentaron costos altos que se pretende mejorar obteniendo financiamiento directo de los bancos a tasas más bajas.

Sin embargo se ha mantenido un estricto control del gasto, que combinado con el eficiente manejo del flujo de caja, que ha permitido optimizar los recursos.

Para finalizar agradezco la amplia colaboración y el asesoramiento brindado por el Directorio de la compañía y al personal de Zoompublicity que ha demostrado lealtad y profesionalismo.

Es mi deseo, señores accionistas que este informe haya satisfecho sus inquietudes y expectativas.

Atentamente.



Mario Romero Bravo  
Gerente General

Quito 4 de Abril del 2018



