

INFORME DE GERENCIA
RETAIL INTELLIGENCE SOLUCIONES Y SERVICIOS S.A.
INFORME ECONÓMICO AÑO 2017

Señores Socios

En calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía y, dando cumplimiento a normas legales establecidas en la Ley de Compañías y en los Estatutos de la Empresa, me permito poner a su consideración el presente informe de labores, correspondiente al ejercicio económico-financiero del año 2017.

El año económico 2017 ha sido un año que se caracterizó por una recuperación económica, luego de la grave crisis macroeconómica y política del Ecuador, la industria del Retail mejoró sus resultados, razón por la cual se logró capitalizar en la empresa nuevos clientes.

La visión de austeridad establecida para el año 2017 permitió reducir los gastos operacionales en 21% respecto al año pasado, los gastos administrativos se incrementaron a razón de un 14% debido a la gestión a realizarse respecto de los nuevos locales que ingresan a la empresa. Los costos de ventas se incrementan respecto al año pasado debido al alto componente de importación de productos. Las estrategias de precios, así como las condiciones de pago, se ajustaron para minimizar la barrera de venta de los equipos y de esta manera no tener que recurrir a financiamiento externo, disponiendo de la liquidez necesaria para hacer frente a las condiciones de compra internacional del hardware.

A nivel comercial, las ventas de la empresa se incrementaron en 111% respecto al año pasado, dado por el ingreso de Grupo Marathon quien generó un fuerte componente de ingreso en equipamiento. El aporte económico en servicio se lo empezará a ver a partir del año 2018. Respecto a las ventas de servicio el crecimiento frente al año pasado fue de 45%.

Los proyectos internacionales se reactivaron, permitiendo constituir la compañía en Colombia y contratar a la persona responsable de la gestión comercial en la ciudad de Bogotá. El modelo de financiamiento de estas inversiones fue sustentado gracias a la liquidez generada por la acción de venta de equipo a los nuevos locales que se incorporaron a la empresa.

Los resultados contables del ejercicio muestran que la Compañía tuvo un resultado positivo de utilidad que mejora su relación respecto al año pasado en 600%.

Se consolidó convenios comerciales con empresas relacionadas a fin de generar alianzas que permitan mejorar la posición comercial de Reiss entorno al financiamiento de la compra de equipos, esto se logró con la empresa Airis generando rubros comisionales por la gestión comercial cruzada de los productos de iluminación de dicha empresa para el cliente Etafashion.

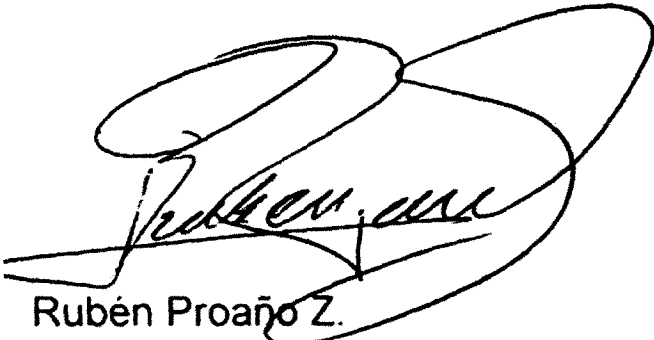
El objetivo de esta administración para el año 2018 es administrar con prudencia la relativa reactivación económica del país, consolidando el crecimiento en clientes actuales como Grupo Marathon y buscando diversificar en nuevos clientes a través de líneas de

conocimiento de la Junta General de Socios.

Finalmente, espero retribuir la confianza y apoyo incondicional que han depositado socios en mi persona al desempeñar las labores de Representante Legal de Re Intelligence Soluciones y Servicios S.A. y pongo a disponibilidad de los socios respectivos Balances de Situación Financiera y el de Resultados del ejercicio, con respectivos libros contables y documentación de soporte respectiva.

Es todo en cuanto puedo informar

Quito, 1 de marzo del 2018,

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rubén Proaño Z.', is written over a large, loopy circular flourish.

Rubén Proaño Z.
Gerente General