

INFORME DEL GERENTE

A los señores Accionistas:

Cumpliendo con la resolución No 92.1.4.3.0013, de la Superintendencia de compañías, donde se presenta el "Reglamento para la presentación de los informes anuales de los administradores a las Juntas Generales", y acatando mis obligaciones como gerente general, procedo a informar a ustedes sobre las actividades realizadas por la compañía durante el año fiscal 2017.

Como es de su conocimiento general, me integré a la compañía el 16 de febrero del 2015, y asumí formalmente las funciones de Gerente General a partir del 18 de febrero del 2015, fecha en la que se me extiende y acepto el respectivo nombramiento, mismo que consta inscrito en el Registro Mercantil del cantón Quito, el 21 del mismo mes y año.

En tal calidad, actúo como mandataria, en representación de los intereses de DESCASERV ECUADOR S.A., pudiendo tomar las providencias conservativas que las circunstancias exijan, obrar sin comprometer gravemente a la empresa y/o según lo que más convenga al negocio; pudiendo incluso, con las debidas evidencias o comprobaciones, amparar mi gestión en circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito. (2054 C. Civil)

Situación Financiera:

Conforme la revisión que he efectuado, puedo manifestar que, en cuanto a la **situación financiera**, y debido que en el proceso de planificación se consideró el entorno económico del país, los objetivos se sinceraron, haciendo los mismos menos agresivos. Si se comparan los resultados financieros de los últimos 3 años con los del 2012 al 2014, es evidente que se ha producido una disminución en los ingresos, debido a:

- Ecuador es uno de los 4 países de la región en decrecimiento
- En el 2017 hay cambio de gobierno y por ende cambio de gerencias en las principales instituciones públicas, lo que conlleva a que los proyectos se retrasen
- Desde hace 3 años el país tiene un entorno económico retador que ha causado que muchas empresas reduzcan sus ingresos, al igual que ha ocurrido con Desca. Adicionalmente, se han visto obligados a reducir personal.
- Desde el punto de vista interno, Desca ha desmejorado el relacionamiento con uno de los fabricantes principales, Cisco.
- Ha trabajado en reducir las deudas con los proveedores, sin embargo, mantiene al cierre del 2017 deudas con dos de los mayoristas principales que son Intcomex e Ingram. Lo que obliga a que las operaciones deban hacerse de contado.
- Los mayoristas también han enfrentado retos financieros, han estado en hold, y han realizado cambios administrativos que afectan de forma importante los tiempos de entregas
- La falta de liquidez en la empresa también ha provocado que durante el 2017 estuviéramos deshabilitados en varias ocasiones, lo que causó la pérdida de negocios importantes
- Desca trabajaba con un amplio ecosistema de fabricantes que han roto relaciones, por el ruido en el mercado de la retadora situación financiera de Desca y de las deudas con otros fabricantes.

Aunque la situación ha sido retadora, y se han disminuido los ingresos, también se ha logrado sanear la contabilidad, y disminuir los gastos para balancear los resultados y lograr que la empresa siga operando en un escenario favorable con ganancias.

Dentro de los objetivos financieros planteados en el 2017, estaban:

- Culminar el saneamiento de la contabilidad. Limpiando provisiones creadas en años anteriores, registro adecuado del proceso de determinación realizado por el SRI y que culminó en el 2017.
- Reducir las deudas con proveedores
- Desarrollar líneas de créditos con proveedores pequeños
- Mejorar los índices financieros
- Cerrar el proyecto del Ministerio de Salud pública y lograr cobrar
- Sincerar los activos
- Hacer un avalúo de las oficinas
- Mejorar relación con la banca para contar con mayor respaldo. Particularmente con el banco Pacifico, quién ha tenido la apertura de proporcionarnos tarjeta de crédito, hacer avances de efectivo, hacer sobregiros, etc.
- Reconstruir la contabilidad de los años 2008 al 2012. Este último objetivo es el único que no se logró cumplir, ya que en el 2012 se produce un cambio en las normas. Con la información física que reposa en la oficina no ha sido posible reconstruir dicha contabilidad. Se replantea el objetivo y dado que, el periodo que establece el SRI para disponer de respaldos de la información contable feneció. Se hará un trámite con el SRI para saber si es posible cerrar dichos años y que no siga apareciendo la nota en auditoría

A continuación, se detallan algunos de los valores alcanzados en el 2017 y se comparan con el año anterior (2016). Cabe destacar que cada firma auditora realiza las agrupaciones de forma diferente:

Estado de Situación financiera	Año 2017 US\$	Año 2016 US\$
Total Activos	14.350.442	18.675.041
Total Pasivos	10.212.543	15.145.457
Total Pasivo y Patrimonio	14.350.442	18.675.041

Tuvimos ingresos por US\$ 5.686.145. Esto permitió generar una utilidad neta (luego de reservas legales) de 75.824,50 durante dicho ejercicio fiscal. En comparación con el 2016, la compañía en ese periodo tuvo ingresos por US \$7.720.672. y generó utilidad neta (luego de reservas legales) de US \$ 57.620,41. El 2017 sigue siendo un año rentable y se mejoró de forma importante la posición financiera al bajar deudas con proveedores locales, con fabricantes importantes y con financieras/Bancos.

A continuación, se detallan otros indicadores financieros y se comparan con el año 2017

INDICE	AÑO 2017	AÑO 2016
CAPITAL DE TRABAJO	5,892,387	5,480,485
INDICE DE LIQUIDEZ	1.72	1.43
PRUEBA ACIDA	1.71	1.37
ROTACIÓN DE COBRANZAS	92 DÍAS	171 DÍAS
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	71.17%	81% *
MARGEN DE RENTABILIDAD	0.37	0.04
RELACIÓN PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL	28.83%	18.95%

* En el año 2016 se cometió un error y valor reflejado en el informe no es correcto. El mismo ha sido corregido

Como se puede apreciar, los indicadores han mejorado pese al entorno tan retador en el que se ha trabajado. La rentabilidad se ve mejorada por el foco que se ha puesto la empresa en proyectos de servicios, que permiten tener mayores márgenes de ganancias.

Otra información financiera

En el 2017, nuestro principal cliente CNT cambia de gerente general, lo que a su vez generó modificaciones en las direcciones y mandos medios. Los cambios en la estructura ocasionaron que CNT retrasara la publicación y adjudicación de procesos. Esto impactó fuertemente a la empresa en el volumen de ventas del 2017 y la liquidez. Aun que las ventas en otros sectores se incrementan, el volumen no logra equiparar el revenue alcanzado en periodos anteriores. Sin embargo, mejoró la utilidad, en gran medida debido a las reducción de los costos

De igual forma, el sector público en general no contó con liquidez porque lo que las inversiones en tecnología se limitaron en su mayoría a servicios. Como se mencionó durante el 2017 en Ecuador se produce un cambio de gobierno, con esto también se producen cambios la mayor parte de las instituciones públicas, no sólo en CNT. Todo lo anterior hizo que el Ecuador cerrara con contracción económica. Ante dicho entorno, la estrategia de Desca se centró en continuar el proceso de optimización y focalizarse como ya mencionó en la venta de servicios, propios y de los fabricantes que representamos.

En marzo del 2016 el SRI inicia un proceso de determinación del periodo 2014, sin embargo, dicha determinación incluye la revisión de información de años anteriores y del 2015. La determinación no se culmina en el 2016, la misma se extiende hacia el 2017 y esto originó que se realizarán asientos contables durante el 2017 para reflejar los resultados de la determinación. Además de la determinación y como se mencionó en el informe del 2016, existían operaciones con dos empresas fantasmas que igualmente fueron determinadas por el SRI. El directorio aprueba hacer ajustes contra patrimonio por dichas operaciones. Ambos sucesos impactan los resultados del 2017 y también tienen afectación en algunas cuentas de años anteriores.

Para cumplir con el objetivo de sanear la contabilidad se realizan otros ajustes, tomando en cuenta las observaciones de auditoría. Entre ellos está dar de baja la cuenta del proveedor Ivan Camacho por USD 195k. Ajustes no significativos de la QT1367, entre otros. Algunos de estos ajustes se realizaron contra las cuentas patrimoniales y serán regularizados con las actas de Directorio y de Junta de Accionistas. Se realizaron los asientos para limpiar la contabilidad y siguiendo las recomendaciones de auditoría, sin embargo, dado que, el informe de auditoría lo está entregando en el borde de la fecha de presentación, no fue posible realizar la Junta de Directorio y accionista antes de cerrar el informe. Por lo anterior, se hará el directorio antes de la Junta de Accionistas para aprobar el informe, solicitar la aprobación de las operaciones realizadas contra patrimonio. Se aprovechará para que durante el 2018 y para evitar dichos comentarios en el informe de cierre de auditoría, directorio y junta aprueben a la gerencia general, lo siguiente:

1. Aprobar, aunque de forma posterior al asiento, los cambios efectuados contra el patrimonio en el 2017
2. Aprobar, aunque de forma posterior el asiento de la reserva legal del 10% en el 2017, tal y como lo establece la ley
3. En el 2018, aprobar a la gerencia general a realizar cambios en las cuentas patrimoniales si es necesario, sin necesidad de convocar nuevamente al directorio o a la Junta. Solo será necesaria la comunicación escrita a ambos antes de realizar los ajustes
4. En caso de requerir un nuevo avalúo de las oficinas en el 2018, la gerencia es libre de seleccionar el perito que cumpla con lo que exige la ley en Ecuador
5. La gerencia general tiene la autoridad para seleccionar la empresa auditora para el periodo del 2018
6. La gerencia general tiene la autoridad para seleccionar el comisionario para el periodo 2018

7. La gerencia general tiene la autoridad para cerrar el 2018 con el asiento del 10% de reserva legal que establece la Ley

Desde el punto de vista financiero el 2017 se cierra con una contabilidad más saneada, pero aun con retos a nivel de flujo ya que los proyectos grandes culminaron en agosto del 2017 y el flujo generado de los mismos debe gestionarse con cuidado. Se logra renovar el proyecto de soporte de la plataforma MPLS de CNT del 2017 al 2019, sin embargo, los márgenes de este proyecto son significativamente menores. Como gerente general se generan recomendaciones, sin embargo, el uso final de los fondos será el que apruebe el accionista y director de la compañía. Revisamos de forma conjunta todos los gastos de la sede mensualmente y se aprueban los gastos que se realizarán. Tal y como ha ocurrido durante toda mi gestión. El foco en el 2017 debe ser generar nuevos negocios

También es importante mencionar que al no disponer de flujo y que las ventas hacia los mayoristas debemos hacerlas de contado, se deben buscar fuentes externas de financiamiento. Lo que genera costos adicionales y erosiona los márgenes. También durante el 2017 y para cerrar los proyectos que venían arrastrándose, fue necesario realizar pagos importantes a proveedores para revisar toda la infraestructura instalada en los 9 hospitales a nivel nacional y demostrar al nuevo administrador juntas que las actas que ya se levantaron en los años correspondientes que si se prestaron los servicios. También implicó un trabajo administrativo importante con el personal de logística de los hospitales. También con la reestructuración del personal fue necesario contratar algunos servicios para apoyar otros proyectos, particularmente en las zonas foráneas. Los proveedores de las regiones son menos desarrollados y en muchos casos solicitaron pagos en efectivo. La dirección de la compañía y la Junta han estado en pleno conocimiento de dichas contrataciones y aprobaron las mismas. Por ella se deja nuevamente constancia en el presente informe. Dichas contrataciones incrementaron los costos, pero fueron necesarias para evitar multas.

Durante el 2017, se creó un fideicomiso con la empresa Furturfid para manejar los fondos provenientes de la renovación del contrato de CNT.

También durante el 2017 se hace un préstamo con la empresa Intertrade Capital, el cual se registra de forma adecuada en el banco central y cuenta con el soporte de la aprobación del directorio y junta de accionista.

En relación al pago del impuesto de la determinación del SRI, se solicita financiamiento al SRI, el cual otorga el mismo por un periodo de 24 meses

Ventas

La estrategia de venta de servicios permite mantener los márgenes de ventas y por ende favorece de forma positiva los resultados de la empresa. Se incrementan las ventas en otros sectores y las ventas de diversos tipos de fabricantes y servicios. Dicho volumen no se equipará a las ventas alcanzadas entre el 2012 y el 2013, ni los valores de los proyectos que ejecuta el sector público.

Algunas de las principales razones por las que el volumen de ventas es menor a los años anteriores, son:

- El cambio de gobierno y de los gerentes de las principales empresas públicas, así como, la situación del país, han provocado que los procesos y adjudicaciones en el 2017 se retrasarán y disminuirán
- Al disminuir los proyectos la competencia aumenta y provoca que los márgenes disminuyan
- Por la falta de liquidez la empresa estuvo deshabilitada en varias ocasiones, lo que produjo que se perdieran varios negocios a no poder participar o no poder ser adjudicados
- El relacionamiento con Cisco, hace que no se cuente con el apoyo que se tenía en otros años, incluso generan ruido en algunos clientes

- Los niveles de deudas acumuladas deterioran las relaciones con los proveedores y se tuvo que realizar un trabajo importante para reconstruir las mismas o desarrollar una nueva matriz de proveedores en los cuales apoyarnos para el día a día.
- El prepagado a los mayoristas pone un reto grande sobre las ventas, en varios casos la demora en la entrega de equipos y servicios, causada por los retrasos en colocar la OC y por los retrasos generados por los mismos mayoristas que también han tenido problemas financieros y problemas administrativos que les impiden colocar las ordenes de compras. Todo esto ha generado la pérdida de negocios

En relación con la competencia, en el 2017 aparecen nuevas empresas en nuestro principal cliente. Canales pequeños se fortalecen en el mercado y empiezan a posicionarse en clientes estratégico. Así mismo, los clientes se apoyan más en los fabricantes para los diseños y generan una competencia que reduce márgenes

Para lograr el cierre de negocios importantes como el contrato de Soporte de CNT, el CEO de la compañía viaja en reiteradas ocasiones a Ecuador y incurre en gastos de representación y viáticos, muchos de dichos consumos fueron registrados como gastos no deducibles

A nivel del grupo, en el 2017.

Amper hacia finales del 2017, toma la decisión de vender algunas operaciones entre las que se encuentran: Ecuador, USA, Panamá, Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala y República Dominicana. La venta se estimaba se concrete a mediados del 2017, pero no ocurrió. Así mismo, el accionista minoritario vende su 8% a NewCool, quedando Desca holding con el 92% de acciones y NewCool con el 8% de acciones. Aunque NewCool es el accionista minoritario, posee un contrato con Amper para la transferencia de las acciones de las operaciones indicadas. La misma no ha podido concretarse porque Amper debe liberar acciones que están pignoradas. Producto de esta situación es NewCool quien está tomando las decisiones financieras y administrativas de la empresa.

Es importante destacar que, al momento de mi nombramiento, no se realizó la entrega de información de actas de juntas, así como, tampoco un estatus de negocios y detalle de los balances de la empresa. Por lo anterior, desde febrero del 2015, hemos tenido que reconstruir saldos iniciales, organizar la información contable, actualizar el sistema contable, donde no se realizaron los cierres correspondientes año a año, y poner al día la documentación de proyectos ejecutados, determinando cuáles tienen todos los sustentos y cuáles no. En particular, la empresa Iteck, entregó un contrato que no está firmado por el representante legal del momento, sino por quién lo sucedió pero no tenía el poder legal para hacerlo. La documentación del proyecto no sigue los procesos regulares de la empresa, por lo que, se decidió no pagar. Iteck inició un juicio que durante todo el 2017 pasó diversas instancias y se extiende hasta el 2018. Existen otras empresas que tampoco cuentan con el respectivo soporte que garantice la prestación del servicio o la prestación de los servicios a satisfacción, entre ellas están: Tecmark, Consitecno, Rodolfo Cardenas, etc. También es importante destacar que muchos de los proyectos cerrados en el 2013 y 2014, arrastraban problemas operativos, partes no entregadas, contratos vencidos sin uso, entre otros. Esta situación puso más presión sobre la caja para poner al día pendientes y evitar multas y sanciones mayores. Los proyectos antiguos se lograron regularizar, que dan pendiente por cerrar el proyecto de Senecyt.

Los Informes de cumplimiento Tributario del 2008 al 2013 no fueron presentados en su momento, tampoco los precios de transferencia del 2012 y 2013. Aunque se inició un trabajo para poner al día dicha información, al cierre del 2017, no ha sido posible concluir el mismo. Se está trabajando con los físicos, pero en el 2012 hubo cambio de normas, hay provisiones creadas que no tenemos como mapear su origen. Dado que se ha cumplido el plazo establecido por la ley para guardar la información contable, en el 2018 se procederá a consultar si existe algún otro mecanismo para dar por cerrado el que no se disponga de la información, de forma que se pueda extraer la nota de los informes de auditoría

Todo lo indicado afectó el desempeño de la empresa y por ende mi gestión como gerente general. Cabe destacar que al cierre del 2017 se tiene un mejor control de la operación y una contabilidad bastante saneada.

Desde el punto de vista estratégico, se cumplen los objetivos:

- Mantener el negocio en marcha, pese a los retos mencionados
- Mantener al día la información del personal en el IESS y en el Ministerio de Trabajo
- Disminuir el número de días de vacaciones del personal y mantenerlo en los rangos que establece la ley, venían arrastrando y acumulando vacaciones
- Continuar con el proceso de diversificación de la cartera de clientes iniciado en el 2015.
- Continuar el foco en ventas de servicios
- Reactivar las relaciones con mayoristas y fabricantes.
- Continuar el proceso de saneamiento de la contabilidad
- Lograr la recertificación ISO 9000 y pasar a la nueva versión
- Lograr la recertificación Gold de Cisco y mantener las certificaciones de nuestros colaboradores en los distintos fabricantes
- Se sinceran los activos. Se donan algunos equipos obsoletos, se destruyen otros y ponen en venta otros. Todos tienen un acta del destino de los equipos.
- Se concluye el proceso de limpieza y organización de las bodegas

Las estrategias definidas en el 2017 se alcanzaron. Aunque la cartera de clientes privados aumentó, el valor monetario de las ventas en este sector no llega a superar las ventas que se realizan en sector público.

Desde el punto de vista de estructura y de eventos relacionados con los trabajadores,

- Se realiza una nueva reestructuración llegando la nómina a 35 colaboradores. También se logran optimizar costos de nómina
- Se realizan algunos cambios en funciones en todos los niveles de la organización, buscando eficiencia
- Todos los mandos medios quedan con reportes locales. Se eliminan los reportes al corporativo
- Durante el 2017, se concreta el pago de algunas mediaciones laborales efectuadas en el 2016.
- En noviembre del 2017 sale el contador y las funciones son ejercidas hasta febrero del 2018 por la asistente contable y luego se terceriza la contabilidad
- Se desarrolla y establece el proceso para aplicar teletrabajo en la organización
- Se logra la separación del data center y el sistema de telefonía
- Se independiza el sistema de calidad, todos los procesos se vuelven locales y se contrata asesoría para el paso a la nueva versión de ISO

En virtud de lo expuesto anteriormente, ratifico que la compañía ha **cumplido los objetivos estratégicos previstos para el ejercicio económico 2017 y aun así mantiene resultados positivos.**

Respecto del **Cumplimiento de obligaciones laborales, patronales y tributarias,**

- Se mantienen la información actualizada en los sistemas del Ministerio de Trabajo.
- Se continúa trabajando para dejar regularizados en el IESS y Ministerio del Trabajo dos casos de años anteriores al 2014. Se logra regularizarlos en el primer trimestre del 2018
- La habilitación de Guayaquil vuelve a presentar retos, que se extienden hacia el 2018
- Se arrastran algunas obligaciones de años anteriores

Aspectos Legales:

Durante el 2017, se presentan los siguientes procesos legales

- Proceso de naturaleza judicial (civil comercial), por facturas impagas de Carmen del Socorro Barragan Izurieta por USD 34.000. La demanda se ganó pero la persona no tiene nada que embargar o con qué pagar. Queda pendiente iniciar un proceso para declararlos proveedor incumplido
- Mediación por la devolución de USD 8.640 de la garantía del alquiler del piso 13 del edificio Concorde. El resultado se entiende al 2018. Se gana el mismo pero la contra parte está dilatando el proceso
- La empresa ITEK/CO inicia demanda contra DescaServ Ecuador por USD 197.200. La misma se extiende al 2018 pero en las diversas etapas del proceso ha ganado.
- En el primer trimestre del 2018 en banco de Guayaquil, aunque no se mantienen relaciones con ellos desde hace casi 1 año, envía un comunicado solicitando información. La entrega la misma no es sencilla porque corresponde al periodo del 2013. Se hará todo el esfuerzo posible por responder, pero al no ser de mi periodo y como se ha mencionado anteriormente no disponer de la información contable del 2008 al 2013, es un reto dar respuesta.
- El nuevo accionista NewCool otorga un poder a Izquierdo Abogados para representarlos

Todos los temas legales, generaron gastos adicionales a nivel: de centros de mediación, notariales, intereses por mora, entre otros

Otros hechos relevantes

Revisadas las actas de Junta General y de Directorio del periodo concluido, puedo determinar que la compañía **ha cumplido con las disposiciones** ahí contenidas.

Así mismo, la compañía ha dado **cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor**, sin afectación a terceros.

Sobre las utilidades generadas en el periodo fiscal finalizado en el 2017, **propongo** no repartirse entre los accionistas, y luego de contabilizar la reserva legal, se pueda enviar a la cuenta patrimonial de Utilidades No Distribuidas.

Dentro de las estrategias para el 2018 están:

- Realizar un nuevo proceso de re-estructuración
- Con la venta de la sede de Ecuador, se evaluará realizar una capitalización
- El foco estará en la venta de servicios, renovación de planta instalada e impulso de soluciones de seguridad
- Entregar el equipamiento del Senecyt
- Mantener una relación sana con la banca para continuar con su apoyo
- Evaluar el traspaso o ventas de las oficinas
- Concretar la venta de HCS
- Renegociar las deudas con los principales proveedores y fabricantes
- Manter el nivel de gastos bajo y revisar si pueden lograrse optimizaciones adicionales
- Adquirir una póliza de riesgos civiles para directores y accionistas

Concluyo, destacando que la empresa tiene un horizonte favorable, por supuesto, con retos importantes y continuando con la toma de acciones fuertes en diversas áreas

Aprovecho la oportunidad para agradecer a ustedes los accionistas, por la confianza que han depositado en mi persona para administrar a Descaserv Ecuador S.A.

Quito, 24 de Abril del 2018

Atentamente,



Lisbeth Moreno Consuegra

GERENTE GENERAL

DESCASERV ECUADOR S.A