

Informe de Gerencia a los socios de la compañía Redemax Redes y Equipos Máxima PC CIA. LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías y en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la Gestión realizada por mi administración.

1.- Cumplimiento de los objetivos empresariales:

Durante el ejercicio que ha concluido al 31 de diciembre del 2.015, la situación de la empresa se vio complicada debido a varios factores que incidieron durante este año, lo que se refleja en nuestros estados financieros.

Los esfuerzos de esta gerencia han estado encaminados para que la Empresa mantenga dentro de lo posible de sus actividades normales y buscando nuevos nichos de negocios.

Durante el periodo fiscal 2.015, la planificación, supervisión, estrategias y trabajo desplegado conjuntamente entre esta Gerencia y todos sus colaboradores, se encaminó a buscar alternativas junto a nuestros clientes para enfrentar la situación financiera actual, detallo algunas de ellas en orden cronológico:

Enero a marzo:

- En enero del 2.015 nuestro principal cliente Andes Petroleum Ecuador, tomo la decisión unilateral de suspender los pagos y los retomo luego de 60 días, lo que nos abrió una brecha de valores impagos por cerca de 90 días (30 días para la notificación y 60 adicionales para el pago), por lo que fue necesario buscar maneras de financiar este déficit.
- En Enero del 2.015 las importaciones de equipos de computación entre otras, fue grabada con aranceles del 10% (a partir del 01 de enero del 2.015, según acuerdo del 27 de diciembre del 2.014), lo que incidió en los costos de nuestros productos y hubo que egresar más recursos de los presupuestados y a partir del 11 de marzo del 2.015
- En marzo 11 del 2015 entro en vigencia las salvaguardias a cerca de 2500 partidas, entre ellas todos los equipos de cómputo, impresoras, scanner, tóner, licencias, es decir impactando al 100% de nuestros productos, y lo que es más grave, impactando a todo el hardware de equipos para rentar a Andes Petroleum y como es de conocimiento general el Gobierno no nos dio tiempo para reaccionar, pues nuestras órdenes de compra ya están puestas en la fábrica en los meses de enero y febrero.
- A finales de Enero y tras muchas insistencias y visitas a Andes, mantuve ya la primera reunión con Andes Petroleum Ecuador para negociar las tasas arancelarias y las Salvaguardias, en esta primera reunión se ha establecido algunos avances, como que el valor de las salvaguardias va a ser propuesto al comité de Gerentes de Andes para su aprobación, que los aranceles van a tener que ser cubiertos por parte por Redemax.
- Continuamos durante este periodo, pagando nuestras obligaciones como corresponde con muchos sacrificios.
- Para hacer más manejable nuestros costos, hemos reducido nuestra nómina de 17 empleados a solamente 12 empleados, todos han convenido en renunciar, evitando de esta manera costos onerosos para Redemax, eran empleados con antigüedades de 11, 5, y un año, a los de 1 año, no se les renovó contrato, antes de que entre en vigencia la nueva legislación.

Abril y mayo:



- Nos hemos reunido con Andes por 2 ocasiones más y el comité nos ha comunicado la decisión de que Andes Petroleum cubrirá los costos adicionales incurridos por la imposición de las salvaguardias, pero lo hará de la siguiente manera:
- Se realizara una nueva lista de precios donde se incluirá según sea el caso, las salvaguardias del 10, 15, 25 y 45% dependiendo de los equipos rentados.
- Andes no van a rentar nuevos monitores hasta el año 2.017 y solicitan la colaboración de Redemax para mantener los monitores en uso por el año 2.016.
- Andes Petroleum reinicia los pagos de nuestras facturas, pero no pagara todo lo adeudado, sino que en abril inicia el pago de las facturas vencidas en enero, en mayo del de febrero y así sucesivamente, por lo que nuestros presupuestos están muy golpeados.
- Redemax debe pagar por las importaciones de los equipos arribados y entregados a Andes en renta, durante los meses de diciembre, enero, febrero y marzo, por las dificultades en los pagos de Andes no se han podido cubrir todas las obligaciones, por lo que hemos mantenido conversaciones con los socios a fin de buscar alternativas de financiamiento, mientras esto se solventa por gestión de la gerencia se solicita a Banco Pichincha un préstamo por US\$. 75.000,00 dólares a 12 meses, una vez cumplidas las condiciones del Banco, recibimos dicho préstamo.
- Por el número de equipos en renta, aproximadamente 700 equipos, nuestras obligaciones a pagar sobrepasan el medio millón de dólares, con nuestros recurso propios hemos hecho abonos, luego con el valor del préstamo del Banco Pichincha y luego de varias consultas con los socios y varios intentos con el mismo banco Pichincha y la cooperativa COOPRERA que nos visitó por gestión de José Dávila, no hemos podido conseguir mas financiamiento, puesto que en ambos casos se requiere de bienes para hipotecar que superen el 150% del valor a solicitar en préstamos, lamentablemente para ese entonces ya había hipotecado mis bienes y no tenía más bienes que hipotecar.
- Recurrí a familiares y amigos para que confiando en mí, solicitarles préstamos a fin de atender nuestras urgentes necesidades, sin estos créditos, de hecho TODOS los mayoristas nos cortaron nuestras líneas de crédito para la entrega de productos, el monto de dichos créditos alcanza la cifra de 115.000,00 dólares estos créditos se obtienen con condiciones de 1 año para pagar y en promedio a un 8% de interés, muy favorable para nuestra empresa, considerando que el Banco Pichincha nos prestó al 13% y que José Dávila nos presta al 9,5%.
- Durante estos meses tuvimos un serio revés financiero, Redemax entrega cheques posfechados a nuestros proveedores, los mismos que son cubiertos a las fechas respectivas, sin embargo por los problemas con Andes Petroleum, atrasos en pagos de nuestros clientes, falta de liquidés, crédito inaccesible, Inacorp procedió a depositarnos 5 cheques que teníamos vencidos sin mediar aviso de por medio a Redemax, recibimos la llamada de nuestro ejecutivo del Banco (María Augusta San Martín) indicándonos que nos van a bloquear la cuenta y que si hasta las 12:00 de ese día no depositábamos mas de 100.000 dólares nos la cerrarían, procedí a visitar al Gerente de cuentas corporativas del banco informándole de nuestra situación y que estábamos en capacidad de reunir ese día alrededor de 27.000 (con un anticipo de

5

efectivo de mi tarjeta MasterCard y con un préstamo de un familiar), que cubrían 2 de los 5 cheques, por lo que nos comunicó que los tres cheques nos los iban a protestar y que haría todas las gestiones para impedir que nos bloquearán la cuenta pero que la superintendencia de Znacos nos iba a exigir el pago del protesto que era alrededor de 14.000 dólares, efectivamente se nos informó de esta multa y procedimos a pagarla con recursos conseguidos a través de préstamos personales, así mismo se nos solicitó la apertura de una cuenta adicional para ayudar con la gestión, adicional solicitaron una inversión de ahorro pequeña a plazo fijo, la misma que hice a título personal.

- Gracias a las gestiones de nuestro ejecutivo del Banco así como a nuestras gestiones y el pago de al menos 2 cheques, nuestra cuenta no fue cerrada.

Junio:

- Con los recursos obtenidos hemos logrado paliar la situación financiera de la empresa, sin embargo quedamos aun con saldos pendientes que se negociaron para pagar en 3 o 4 cuotas con los diferentes proveedores, debido a esta situación nos vemos en la necesidad de vender algunos activos, tal es el caso de un vehículo Gran Vitara del 2.014 y el vehículo Vitara JX 4x4, manteniendo la camioneta Mazda por que los proyectos con PetroAmazonas y Petroecuador requieren el ingreso a los campos petroleros.
- Continuamos con el proyecto de Cisco para Petroecuador que tardara al menos 2 meses más
- Esta semana iniciamos un soporte de mesa de ayuda para PetroAmazonas por 30 días.
- Hemos presentado nuestra oferta para un soporte por 3 años para el Consejo de la Judicatura, esperamos hasta finales de agosto tener noticias, lamentablemente por temas presupuestarios del gobierno, este proyecto fue suspendido.
- Hemos reducido nuestro stock y procuramos vender solamente productos de stock, pues además de que no tenemos liquidez, nuestros proveedores no nos están despachando.

Julio:

- Conseguimos en contrato de CNT para varias provincias de la sierra y las provincias del Oriente, este proyecto lo estamos iniciando el 08 de julio en tres provincias en simultáneo.
- Así mismo presentamos nuestra oferta final para realizar el soporte, mesa de ayuda y mantenimiento de todas las sucursales del Banco pichincha, esperamos tener noticias al mes de septiembre, por temas presupuestarios este proyecto quedo en espera hasta el 2.017.
- Se procedió a retirar los equipos usados marca Lenovo de Andes Petroleum que ya cumplieron 5 años de uso, los mismos que se procedió a dar mantenimiento y prepararlos para la venta.

Agosto:

- Este mes hemos sufrido muchos problemas por falta de liquidez, por no atender pagos a algunos proveedores hemos sufrido el bloqueo de nuestro código de compras, 3 de nuestros mayores proveedores no nos despachan productos mientras no nos igualemos en los pagos, sin embargo hemos atendido los pagos de Inacorp nuestra mayor deuda e Intcomex.
- Hemos procurado mantener el funcionamiento de la empresa en esta situación comprando a nuevos proveedores (más caros) pero nos dan crédito a fin de no entorpecer los despachos a nuestros clientes.
- Hemos buscado la forma de ir financiando nuestras principales obligaciones y de poco en poco hemos logrado cubrirlas, aun que aun mantenemos pendientes pagos por aproximadamente 160.000 dólares, aunque aún hemos facturado solamente 6 cuotas de renta, restan por facturar 30 cuotas mensuales.

Ultimo trimestre:

- En Diciembre del 2.015 nuestro contrato para la realización del inventario de cativos tecnológicos de PetroAmazonas a través de DOS, que iniciamos en noviembre del 2015, fue terminado unilateralmente por el cliente final, debido a falta en sus presupuestos por la caída en el precio del barril de crudo, apenas avanzamos un 8%, este contrato estaba valorado en 118.000 dólares, los mismos que no entrarían a nuestro presupuesto.
- Hemos negociado con nuestros proveedores y seguimos realizando pagos parciales y bajando el monto de nuestras obligaciones.
- Hemos vuelto a tener crédito con nuestros proveedores y mayoristas con mayor regularidad y nos ha permitido seguir atendiendo a nuestros clientes.
- Se ha realizado un remate de equipos usados, logrando la venta de aproximadamente 100 equipos, se está promoviendo un nuevo remate para tratar de sacar más equipos de nuestro stock, pues mantener los equipos en nuestras bodegas infla nuestro stock.

Definitivamente este año debido a que estábamos de lleno cumpliendo con la importación y entrega de alrededor de 700 equipos para Andes Petroluem, a los retrasos de nuestro cliente en sus pagos, debido a que el gobierno central no les paga por los servicios de extracción de crudo y tienen una deuda de alrededor de mil quinientos millones, nuestras operaciones sufrieron un gran impacto, adicional nuestros costos se vieron incrementados por aranceles, salvaguardias, intereses, compras en proveedores sin descuentos, etc., nuestros costos se incrementaron, debido a ello debimos prescindir de personal técnico y administrativo, reducir nuestra flota de vehículos, reducir otros costos a fin de conseguir pese a todo resultados positivos.

2.-Cumplimiento de disposiciones de la junta general:



Cabe indicar a la junta general de socios, que aún está pendiente el aumento de capital aprobado en anterior junta, este año se volverá a retomar este tema y se procederá según decisión de la misma.

3.- Información sobre hechos extraordinarios en los ámbitos:

3.1.- Administrativo:

En el ámbito administrativo REDEMAX hemos mantenido nuestro funcionamiento normal contando con los permisos del Municipio de Quito, Bomberos, Ministerio de Relaciones Laborales, hemos realizados 2 charlas de seguridad industrial, hemos implementado alarmas de humo, sirena, extintor según las normas emitidas por la autoridad competente.

3.2.-Laboral:

La compañía debió recurrir a la contratación de servicios de soporte adicionales durante el transcurso de todo el año 2.015 para atender las obligaciones contraídas a finales del 2.014, contrato de Renta de Andes que requiere soporte técnico permanente, preparación de equipos, instalación del Core y garantías, soporte a PetroAmazonas y Petroecuador y atención al contrato de CNT, así como los servicios diarios, a fin de poder dar el soporte acuerdo y a la altura de nuestro prestigio.

Se procedió a negociar con los técnicos su desvinculación con nuestra empresa debido a cancelaciones anticipadas de contrato y debido a que debíamos precautelarnos nuestros costos internos.

Algunos de nuestros clientes levantaron sus operaciones a finales del 2.015 y otros cerraron sus oficinas en Ecuador, debido a la difícil situación financiera por toda conocida.

3.3.- Legal:

En el aspecto Legal la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal respetando los salarios sectoriales de acuerdo a la situación de cada empleado, cumpliendo con los benéficos de ley a las fechas establecidas como también el cumplimiento de pago de salarios con todo nuestro personal, practicando las normativas del Ministerio Laboral.

Así mismo para el caso de separación por renuncia de nuestros técnicos, se ha procedido de acuerdo a la ley vigente y respetando las condiciones del ministerio de relaciones laborales vigentes.

Con el apoyo legal de la Cámara de Comercio, nuestras dudas respecto de temas legales han sido atendidas de la mejor manera, apoyando la toma de decisiones que podrían impactar en el normal desarrollo de nuestras actividades al frente de Redemax.

Nuestro cuenta corriente pudo mantenerse, sin embargo que tuvimos que pagar un valor importante de multa por 3 cheques sin fondos.

3.4.- Técnico:

En este ámbito, que era el de mayor desarrollo y sostenibilidad de nuestra compañía, este año 2.015 nos hemos apoyado en equipos e insumos de nuestro stock a fin de atender las demandas de servicio de nuestros clientes y hemos renovado los equipos asignados a nuestro

departamento técnico, con equipos de alta tecnología a cada uno de nuestros técnico de soporte, los equipos sirven para otras actividades, lo que repercutirá mejores servicios proporcionados y por ende en mejores ingresos.

Hemos tratado de mantener a nuestros técnicos activos, sin embargo durante el último semestre del año hemos tenido que pedir su renuncia por las causas ya comentadas anteriormente en este mismo informe.

4.- Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio:

Los Estados Financieros de REDEMAX REDES Y EQUIPOS MAXIMA PC CIA LTDA, del ejercicio económico 2015 pese a la difícil situación arrojan utilidad. Las cifras en ventas según lo presupuestado han sido cumplidas llegando a la meta propuesta a inicios del periodo fiscal, nuestras ventas ascendieron a US\$. 1.005.377,05:

DETALLE DE VENTAS	
VENTA DE BIENES	362.221,25
VENTA ACTIVOS FIJOS ANDES PETRO	49.250,82
SERVICIOS/ ARRENDAMIENTO EQUIPOS	557.723,52
VENTA ACTIVOS FIJOS VEHICULOS	36.181,46
	1.005.377,05

Así mismo la utilidad neta obtenida en este periodo es de US\$. 26.986,96 permitiendo a nuestros empleados y a ustedes queridos socios, obtener réditos de esta difícil operación.

Un detalle a considerar en este informe es el monto en cuentas por cobrar que es de US\$. 153.399,28 con un periodo de recuperación de hasta 180 días, hay que considerar que continuamos con la renta de equipos, implica un alto gasto inicial, y recuperación en 30 meses. Al cierre del ejercicio, los activos de nuestra compañía son del orden de US\$ 741.643,869 y nuestros pasivos son de US\$. 484.802,13

5.- Resultados anuales comparados con los del ejercicio precedente:

Para realizar esta comparación utilizaré algunos aspectos importantes de nuestros estados financieros, tanto del año fiscal que termina, así como el año fiscal 2.014 y compararé, los ingresos, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, que permitirá tener un panorama comparativo importante.

Los ingresos operacionales de la compañía se detallan de acuerdo a las siguientes cuentas:

	SALDO 31/12/2015	SALDO 31/12/2014
Ventas de Bienes	411.472,07	640.065,24
Prestación de Servicios	173347,05	368.292,06
Arrendamiento de Equipos	384376,47	243.218,18
Venta Vehículos	36.181,46	
Costo Arrendamiento Equipos	(296.640,85)	(180.042,61)
Costo de Ventas	(421.048,82)	(734.524,16)
TOTAL	287.687,38	337.008,71

Un detalle de las cuentas del activo exigible es como sigue:

	SALDO 31/12/2015	SALDO 31/12/2014
Cientes	153.399,28	94193,56
Cuentas por Cobrar		
Empleados	959,23	8.178,40
TOTAL	154.358,51	102.371,96

Un detalle de las cuentas por pagar a proveedores exigibles es como sigue:

	SALDO 31/12/2015	SALDO 31/12/2014
PROVEEDORES	77.822,72	232.653,01
TOTAL	77.822,72	232.653,01

Adicional se debe considerar en cuentas por pagar los préstamos pendientes debidamente registrados, cuyo detalle con vencimientos es: US\$. 113.900,00 desglosados así:

Detalle	Valor	Recibido en	Interés %	Fecha de pago
Préstamo	10.600,00	12/01/2016	9.5%	jun-17

5

Préstamo	10.000,00	03/03/2016	8%	abr-16	
Préstamo	4.000,00	04/04/2016	5%	may-16	Tarjeta Diners Club Jorge
Préstamo	18.600,00	02/05/2016	10%	jul-16	
Préstamo	33.500,00	03/07/2016	9%	ago-16	Avance efectivo MasterCard
Préstamo	20.000,00	07/08/2016	9%	sep-16	
Préstamo	1.200,00	01/10/2015	5%	abr-16	
Préstamo	16.000,00	27/11/2015	8.8%	dic-16	Préstamo quirografario Jorge
total	113.900,00				

6.- Propuesta sobre el destino de los resultados obtenidos en el ejercicio

Propongo a esta Junta, la NO repartición de utilidades a los socios, así la compañía puede disponer de la liquidez necesaria para pagar obligaciones que nos generan intereses, permitiendo sanear todas las obligaciones importantes, permitiéndonos durante el 2.016 cumplir una de nuestras metas, que es bajar los costos financieros a fin de proveer servicios a costos más competitivos, adicionalmente Redemax requiere de la mayor liquidez posible pues el año 2.016 debemos pagar las obligaciones contraídas, Sin embargo en una junta posterior a realizarse que podría realizarse en el mes de Octubre, se podría analizar nuevamente este tema a fin de darle el procedimiento que esta junta acordare.

Como dato importante, la utilidad acumulada hasta el ejercicio 2.014 asciende a 140.192,08 Valor sobre el cual propongo que la Junta resuelva posteriormente.

7.- Recomendaciones a la Junta General respecto de las políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Para este año 2.016 la compañía debe enfocarse en minimizar los gastos innecesarios y que no aportan de manera importante en nuestro núcleo de negocio.

Reducir nuestro inventario de equipos usados en renta, los cuales ya están depreciados en el ejercicio fiscal 2.015, es decir serán ingresos brutos habrá que restar el valor residual nada más, lo que aportara a nuestra capitalización y liquidez, permitiendo mantener la liquidez requerida para el nuevo tipo de operaciones de soporte y servicio en las que estamos empeñados e involucrados como en el caso de Andes Petroleum Ecuador, siempre que los precios del crudo estén por sobre los 40 dólares, lo cual aún se avizora muy difícil, pero hay que estar preparados.

Reducir en los posibles los costos financieros, pagando el capital correspondiente y buscar nuevas fuentes de financiamiento con intereses menores, a fin de que no impacten en los costos y poder mantenernos competitivos frente a nuestros clientes.

Debido a que Andes Petroleum ha obligado a sus proveedores que el plazo de pago para TODAS las órdenes de compras a 180 días de forma unilateral, y que Redemax mantiene ordenes desde octubre 2.015, debemos considerar un importante recuperación de liquidez y cartera a fin de soportar estos plazos.

Reunimos de forma periódica para revisar nuestros avances en el campo administrativo, laboral y Financiero, hacer seguimiento al presupuesto de este año y hacer previsiones para un mejor desempeño de nuestra querida empresa, Capacitar a nuestro personal en nuevas herramientas de hardware y software preparándonos para los nuevos escenarios que debemos enfrentar en el futuro inmediato y que aporten valor a nuestra empresa frente a nuestro exigente clientes, aportar con el uso de equipamiento moderno de alta tecnología para que nuestros técnicos generen aun mayor valor agregado.

Estamos en plena reorganización de nuestros departamentos administrativo y técnico a fin de reducir el personal al mínimo necesario, en algunos casos esto tendrá un importante costo para la empresa, pero la junta deberá considerar estas decisiones a fin de ahorrar costos operativos a nuestra empresa.

Este año, las horas de capacitación y el nivel de las mismas exigibles a nuestros colaboradores en áreas de jefaturas, será mayor pues debemos preparar a nuestros ejecutivos y profesionales para atender las nuevas necesidades y retos para con nuestros clientes y proveedores, para ahorrar nuestro presupuesto, la capacitación se procurará realizarla vía Web Binar, Web ex y Linx, este año la empresa requiere 100 créditos en Intel, 60 créditos en Lenovo y entrenamientos en Intel Platform Educación, así como Intel® Intelligent Power Node Manager Intel® Data Center Manager, así mismo procuraremos especializar a uno de nuestros coordinadores de proyectos en Project Management, a través de la certificación PMI del Project Management Institute.

Debemos estudiar nuevas opciones financieras para disminuir los costos de operación y de servicios de REDEMAX y así ofrecer a nuestros clientes productos de valor con el menor costo financiero.

Antes de finalizar quisiera que la junta conozca algunos detalles de nuestro futuro: Los equipos recibidos de la renta de Andes Petroleum y que están en nuestras bodegas, todos ya fueron depreciados, así que todo este stock al momento de venderlo será ingreso neto a nuestro favor, así mismo Andes Petroleum nos adeuda aproximadamente 600.000 del contrato 4103 y 120.000 del contrato 1298, es decir que Andes nos adeuda aproximadamente 725.000 dólares, si se toma en cuenta lo que Redemax debe a sus proveedores, el saldo a favor es altamente positivo, y si añadimos a esto que los equipos usados que recibiremos en su momento van a ser vendidos, podemos fácilmente añadir entre 150.000 y 200.000 dólares más pues la renta del contrato 4103 es solamente a tres años y ya llevan rentados 12 meses en su mayoría.

Esta junta debe considerar que según información de este día 12 de abril, las condiciones financieras para Ecuador y sus predicciones apuntan a que la economía de Ecuador, caerá 4,5% este año y 4,3% el próximo, y afrontará un panorama complicado porque dependerá de la disponibilidad de financiamiento externo y sufrirá pérdida de competitividad por la revaluación del dólar, así mismo estaremos a la expectativa de nuevas medidas del gobierno respecto de nuevas imposiciones que reemplacen a las salvaguardias que deben desmantelarse en Junio de este año, sin embargo vemos muy poco probable un repunte en las ventas pues los precios tardarán en estabilizarse y dependerá de las nuevas medidas que se adopten a fin de suplir los ingresos que mantenía el gobierno por sobretasas, este seta siendo un año difícil y el siguiente año es un año electoral, por ello es importante que nuestra empresa cuenta con los ingresos netos por las rentas y además este enfocada en su nueva división de educación, adicional estamos buscando la representación única en el país de una marca y un software a fin de diferenciarnos y mantenernos siempre adelante y a la vanguardia con nuestros clientes, socios y colaboradores.



Al finalizar este informe quiero agradecer a los socios por la confianza depositada en mi persona y en particular en mi gestión al frente de nuestra querida compañía, que este año 2.015 ha pasado por situaciones muy difíciles y complicadas pero que con su acompañamiento y consejo hemos podido sortearlas sin embargo de algunos tropiezos en el camino, creo que lo peor ha pasado y este año 2.016 una vez estabilizadas nuestras finanzas y pagados los prestamos pendientes, quedaremos en mejores condiciones de cara a este año y al 2.017.

Atentamente,



ING. JORGE ENRIQUE BRAVO
GERENTE GENERAL