

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

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes estimados socios para, cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías y en mi calidad de Gerente General poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2017.

Considero importante hacer una referencia breve al contexto del entorno económico sobre el cual Ecuador tiene una correlación, dado el flujo de exportaciones e importaciones, así como el contexto nacional, el sistema financiero, nuestro sector comercial, puntualizar la gestión de REDEMAX en el periodo que nos ocupa:

Antecedentes:

Entre los antecedentes a destacar para el ejercicio económico del año 2017 quiero destacar análisis de algunos editorialistas económicos para poner el marco sobre el que se desarrollaron nuestras operaciones:

Un 2017 economía crecería menos del 1%, prevé Banco Central del Ecuador

Quito

La falta de acceso al crédito y la baja probabilidad de que el Gobierno haga un ajuste económico hacen prever que Ecuador cierre la temporada que ha registrado en los últimos meses con el 0% de crecimiento, según analistas consultados por este Diario que evalúan las cifras económicas del primer trimestre y las perspectivas para el segundo semestre de este mes pasado.

El Banco Central del Ecuador (BCE) anunció ayer que Ecuador creció en 0,3% en el primer trimestre del 2017, en comparación con el mismo periodo del 2016. Así, Ecuador registra un segundo trimestre consecutivo de crecimiento luego de haber sufrido en periodos cíclicos anteriores un decrecimiento consecutivo.

En este contexto, la gerente del Banco, Verónica Anola, comentó que se espera al final del año un crecimiento por debajo del 1%. Aunque la firma consultada por Finanzas.com en la Provincia de Guayas pronosticó que para que esto sea posible, el crecimiento en los siguientes trimestres tendría que tener un índice positivo, para afirmar que el 1,1% a los negocios debería ser una meta. Verónica Anola es gerente ejecutivo del Observatorio de la Política Financiera (OPF).

Cabeza comentó que la meta de crecimiento de casi 1% en el 2017, resulta muy ambiciosa, frente a la realidad de restricciones que existen en el segundo semestre del año.

Para el experto, la baja del gasto público debido a la falta de recursos al Estado, el poco crecimiento del primer trimestre hubo importante gasto público por el tema electoral.

Y que entre enero y marzo del 2017 el gasto total del presupuesto sumó \$ 6.780 millones, es decir, 21,3% más que en el mismo periodo del 2016.

La publicación **Finanzas.com** dice que para el 2017, la meta de crecimiento por debajo del 1% en Guayas ha previsto una contracción de la economía ecuatoriana por falta de acceso al crédito.

El BMO estimó que la contracción se da en este mismo año, mientras que para JP Morgan se veía en el 2016.

Según el sistema eléctrico, la zona Sur del país ha vivido una recuperación paulatina que se puede ver con un incremento de depósitos, aunque superior al de los créditos, a incluso mayores ventas. Sin embargo, la zona Sur sigue necesitando más recursos para poder tener un crecimiento que el resto del país.

Apoyando en las operaciones, durante a las crisis. Situación anterior, dijo. Convidó a que alternara y a no m. Lo
non la explotación e importaciones y gastos fiscales. Ate. A más tributos el sector productivo. (1)

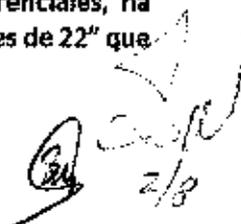
1.- Cumplimiento de los objetivos empresariales:

Durante el ejercicio que ha concluido al 31 de diciembre del 2.017, la situación de la empresa con el panorama descrito en los antecedentes de este informe se vio claramente afectada por los mismos, afectando esto directamente 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 y mercados alternativos.

Durante el periodo fiscal 2.017, la planificación, las estrategias y el trabajo desarrollado conjuntamente entre la Gerencia y todos sus colaboradores, se encaminó a buscar alternativas junto a nuestros clientes para enfrentar todas las variables económicas de la actualidad, detallo algunas de ellas no necesariamente en orden cronológico:

- En este año se ha mantenido la misma tendencia del año anterior en cuanto a la imposibilidad de contar con la realización de proyectos de servicio y soporte, pues las empresas públicas siguen contraídas en sus operaciones y más aún en sus presupuestos, este año hemos realizado pocos proyectos y de muy baja envergadura
- Se concretó la extensión del contrato 4103 por renta de equipos en Andes Petroleum por un periodo adicional de 1 año, hasta finales del 2.018, esto significó un ingreso de aproximadamente 10K.
- Así mismo pude concretar que se reconociera a Redemax por el uso extensivo de los equipos remanentes del contrato de renta 1298, el mismo que nos permitió facturar un ingreso de aproximadamente 5K.
- Se inició el proceso para el concurso de ofertas para la renta de 95 dispositivos móviles por un monto aproximado de 240K.
- Hemos realizado el acompañamiento y provisión de equipos de demostración previo al nuevo concurso de ofertas para la renta de todo el hardware para Andes Petroleum y hemos incursionado también en la renta de equipos de impresión, en esta ocasión participaremos con la marca Lexmark.
- Continuamos durante este periodo, pagando nuestras obligaciones como corresponde con muchos sacrificios.
- Para hacer más manejable nuestros costos, hemos reducido nuestra nómina a solamente 10 empleados incluidos la Matriz y la sucursal de Redemax, en este contexto se decidió contratar una ejecutiva de ventas senior como gerente comercial, sin embargo por los bajos resultados se decidió no seguir contando con sus servicios y evitar mayores egresos.
- Debido a que varios equipos ya han superado el plazo de renta e incluso el año adicional negociado a inicios de año, se procedió a retirar tanto equipos desktops como monitores, estos equipos han sido revisados, preparados y puestos a la venta a precios preferenciales, ha permitido ingresos a nuestra compañía, al momento aun disponemos de monitores de 22" que


2/8

son un poco más difíciles de vender por el precio que hemos estimado, eventualmente se prevé un remate a un precio menor a fin de ganar liquidez.

- El mercado de hardware en general a recibido aumentos de precios en algunos componente que han encarecido los precios respecto del año anterior, por lo que nuestro margen de valor se ha reducido y nos hemos enfocado en agregarle valor a través de nuestros servicios, lo que nos ha dado muy buenos resultados.
- En septiembre del año 2017 la compañía terminó de pagar el crédito que se adquirió con la aprobación de la junta y firmas conjuntas de Gerente y Presidente a fin de atender algunas obligaciones que estaban represadas, así también hemos podido atender el préstamo que manteníamos con nuestro socio José Dávila que estaba atravesando una etapa difícil, tanto de salud como financiera, este año hemos destinado más de 200.000 dólares para pagos de préstamos a socios, como al banco, así como la distribución de utilidades decretadas por la junta.
- Lo anterior ha permitido disminuir de forma significativa estas obligaciones, como dije atendiendo a mejorar la salud financiera de Redemax, y lo estamos logrando como se ven reflejados en nuestros estados financieros.
- Durante este año el número de proyectos grandes o medianos han sido muy pero muy escasos debido a la delicada situación financiera de nuestro país, debido a la iliquidez que han presentado muchas instituciones de gobierno y por ende empresas privadas, en este periodo nos obtuvimos de hacer negocios con la empresa pública puesto que sus plazos de pago fácilmente superan los 6 y 12 meses, lo que habría complicado nuestra liquidez.
- Nos hemos empeñado en la venta de los equipos : computadoras, monitores, proyectores que han terminado el periodo de renta en Andes, debido a que son equipos con más de 5 años de uso, la venta se complicó puesto que el mínimo precio de venta sería el 10% del valor de la factura de compra, por ello tuvimos que invertir en nuevos discos y memoria a fin de mejorar sus características y facilitar la venta de los mismos, hemos ya realizado la venta de un porcentaje cercano al 60% de estos equipos que salieron durante el 2017 seguiremos en ese empeño, adicional a finales del 2017 e inicios del 2018 saldrán de renta una importante cantidad de monitores.
- El enfoque actual nos ha permitido incrementar los servicios que ofrecemos, lo que ha permitido mantener ingresos y mejorar nuestro margen por esta vía.
- El inventario de Redemax se ve inflado al finalizar el año 2017, sin embargo debo indicar que es porque llegaron a nuestra bodega los equipos para varios clientes que mantienen la política de recibirlos en diciembre y facturarlos en enero por temas presupuestarios, es el caso de Andes, Zaimella del Ecuador, Total Tech, y por la incursión en el outsourcing de impresión, lo que obliga a mantener stock de suministros y como activo las impresoras.
- Una vez realizaremos la declaración anual, presentaré la documentación para solicitar el SRI la devolución de nuestros impuestos retenidos en exceso.
- Hemos negociado con nuestros proveedores y seguimos realizando pagos parciales y bajando ~~los plazos de pago de las obligaciones~~, solicitando crédito en nuestras compras de mínimo 45 a 60 días, a fin de tener margen para recuperar cartera vencida.
- Nos hemos enfocado además en buscar nuevos clientes y esta vez hemos apuntado a canales de distribución como nuestra propia empresa, el objetivo es ponernos a disposición de canales

2018

grandes, medianos y pequeños para ofrecer la infraestructura de servicio que manteníamos tercerizada en más de 13 provincias, ofrecer las alternativas de equipos usados a precios muy competitivos y para que estos canales atiendan otros nichos de mercado que por nuestra infraestructura y por los gastos que implican no podemos atender.

Definitivamente este año nos hemos enfocado en 3 directrices, a saber:

- 1.- Pago de la mayor cantidad de obligaciones financieras contraídas para reducir esta carga a Redemax
- 2.- Reducción de gastos, sea de infraestructura, personal, optimización por tiempo de atención de soporte, recursos y optimización de procesos, etc.
- 3.- Mantener a la empresa en posición de seguir ofreciendo Rendimiento económico a sus socios, empleados a través de un manejo eficiente, la búsqueda de nuevos mercados y la Innovación y liderazgo en todas nuestras actividades diarias.

2.-Cumplimiento de disposiciones de la junta general:

Se han cumplido todas las disposiciones emanadas de la junta.

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 y una de salud ocupacional y sustancias estupefacientes, y una de relaciones sexuales seguras y VIH sida.

3.2.-Laboral:

La compañía debió rescindir contratos con la Gerente Comercial, se procedió a cancelar su contrato de forma unilateral, evitando perjuicios a la empresa ni costes adicionales.

Algunos de nuestros clientes levantaron sus operaciones durante el 2.017 y otros cerraron sus oficinas en Ecuador, debido a la difícil situación financiera por toda conocida.

3.3.- Legal:

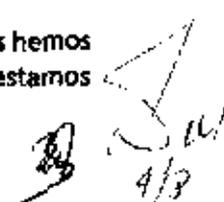
En el aspecto Legal la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal respetando los salarios sectoriales de acuerdo a la situación de cada empleado, cumpliendo con los beneficios de ley a las fechas establecidas como también el cumplimiento de pago de salarios con todo nuestro personal, practicando las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

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

3.4.- Técnico:

En este ámbito, que era el de mayor desarrollo y sostenibilidad de nuestra compañía, este año 2.017 sufrió un gran bajón debido a que la demanda de estos servicios especializados bajo de manera dramática en las necesidades de nuestros clientes.

Sin embargo de lo anotado, los técnicos necesitan constante capacitación, que es en lo que nos hemos enfocado, debido a que es necesario tener una posición potencialmente mejor, los estamos


4/3

especializando en temas de seguridad informática, especializándose en Circuitos de vigilancia de la marca Hikvision, uso de herramientas para configurar servidores de datos, cableado estructurado, configuración de centrales de telefonía analógica y digital, Especialización en ITIL que es una norma para manejo de tecnologías y comunicaciones unificadas lo que a mediano plazo nos permitirá captar clientes importantes, nos estamos adelantando a las necesidades futuras, así mismo hemos invertido en especializaciones para la empresa en convertirla en Partner Education a fin de atender el mercado educativo y sus instituciones buscando nuestra parte en este segmento de mercado.

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 2017 pese a la difícil situación arrojan utilidad. Las cifras en ventas según lo presupuestado han sido cumplidas llegando muy cerca de la meta propuesta a inicios del periodo fiscal, nuestras ventas ascendieron a US\$. 759.556,80 alcanzando el 91.10% de nuestra meta así mismo la utilidad neta obtenida en este periodo es de US\$.37.014,17 Superior en 51,45% a los obtenidos en el mismo periodo del año 2016, esto refleja un mejor ejercicio de optimización de recurso, pues a pesar de una menor cifra en ventas, la utilidad creció en una importante proporción, lo que habla claramente de un importante recorte de gastos y optimización de las operaciones, 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\$. 113.504,45 con un periodo de recuperación de hasta 180 días especialmente por Andes Petroleum Ecuador, hay que considerar que continuamos con la renta de equipos, implica un alto gasto inicial, y recuperación en 36 meses.

Al cierre del ejercicio, los activos de nuestra compañía son del orden de US\$ 392.614,23 y nuestros pasivos son de US\$. 165.937,37, es decir se han reducido en un 47%.

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 2017 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 31/12/2017	SALDO 31/12/2016
Ventas de Bienes	266.317,50	350.921,50
Prestación de Servicios	472.209,61	459.998,43
Arrendamiento de Equipos	426.054,77	385.170,12
Utilidad	37.014,17	24.439,71
Costo de Ventas	-481.763,74	-540.396,28
TOTAL	719.832,31	680.133,48

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

SALDO SALDO

	31/12/2017	31/12/2016
Cientes	113.504,45	123.969,93
Cuentas por Cobrar Empleados	296,15	318,32
TOTAL	113.504,45	124.288,25

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

	SALDO 31/12/2017	SALDO 31/12/2016
PROVEEDORES	35.544,80	61.114,93
TOTAL	35.544,80	61.114,93

Adicional se debe considerar en cuentas por pagar los préstamos pendientes debidamente registrados, cuyo detalle con vencimientos es: US\$. 168.087,18, 00 desglosados así:

Detalle	Valor	Recibido de	Fecha max. de pago
Préstamo	61.889,84	Jorge Bravo B	Agosto 2.018
Préstamo	30.000,00	Jose Dávila P	Marzo 2.018
total	91.889,84		

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

Propongo a esta Junta que mantenga en la cuenta de utilidades acumuladas de los ejercicios anteriores, un monto de US\$. 100.000 dólares (cien mil dólares) y sea repartida la utilidad del ejercicio 2017 en el mes de abril del 2.018

En una posterior junta, los socios podrán decidir sobre el reparto del saldo de US\$. 100.000 dólares (cien mil dólares) de esta cuenta de utilidades acumuladas de los ejercicios anteriores

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

Para este año 2.018 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 2.017, es decir serán ingresos netos, lo que aportará 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, ajunto detalle del comportamiento del precio este año.

Reducir en lo posible 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 órdenes el último semestre del 2.017, debemos considerar una importante recuperación de liquidez y cartera a fin de soportar estos plazos.

Este año Andes Petroleum sacará a licitación la renta del hardware de toda la compañía por un valor promedio de 1.5 millones de dólares a 36 meses, esto implicará un fuerte egreso de dinero para la compra de equipos, hemos negociado con anticipación para que los proveedores soporten parte de la operación y podamos pagar en alrededor de 6 meses y no en 60 días como en los contratos anteriores.

Finalmente al final de este año, Andes Petroleum devolverá gran parte de los equipos rentados, debemos guardar algo de liquidez para ponerlos a punto y luego venderlos para recuperar liquidez, hay que considerar espacio adicional de almacenamiento y proceso.

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 queridos socios, les incluyo en este informe un pequeño análisis de un portal especializado con las perspectivas para el año 2.018.

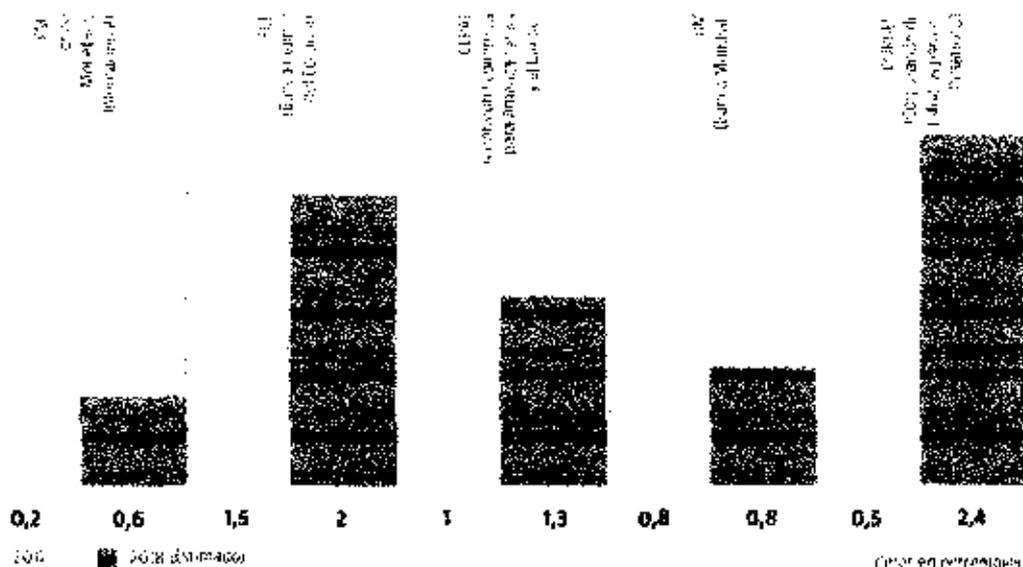
ECONOMÍA La economía de Ecuador crecerá el 2% en 2018

Esta noticia ha sido publicada originalmente por Diario EL TELÉGRAFO

<https://www.eltelgrafo.com/actualidades/economia/1/la-economia-de-ecuador-crecera-2-en-2018>

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO PARA ECUADOR 2017 - 2018

La mayoría de los economistas proyectan un crecimiento del 1,5% para el 2017 y del 2% para el 2018.



fuente: www.eltelgrafo.com/actualidades/economia/1/la-economia-de-ecuador-crecera-2-en-2018

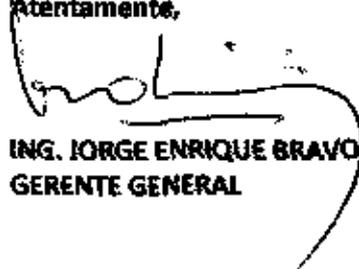
El repunte económico del 1,5% que estima el Banco Central para 2017 se daría gracias al consumo, mientras que en 2018 se estima que será por la inversión. En su más reciente actualización sobre las proyecciones de crecimiento económico, la Comisión Económica para

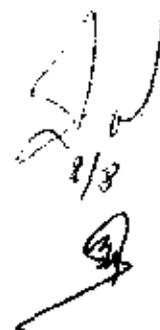
[Handwritten signature and date]
7/13

América Latina y el Caribe (Cepal), estima que Ecuador crecerá el 1% en 2017 y el 1,3% en 2018. "Ecuador continuará experimentando una recuperación económica", según reporta el organismo en su informe. Mientras que el Banco Central del Ecuador (BCE) pronostica un mejor desempeño económico, ya que para 2017 y 2018 espera un crecimiento en el orden del 1,5% y 1,6%; respectivamente. En cambio, algunos centros de investigación como la Corporación de Estudios para el Desarrollo (Cordes) consideran que incluso se podría llegar a un crecimiento del 2,4% en 2017. Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), pese a haber mejorado sus perspectivas de crecimiento, se muestra más cauto y, proyecta un ligero crecimiento de 0,2% en 2017 y de 0,6% en 2018. Para Walter Spurrier, analista económico, entre el conservadurismo del FMI y el optimismo del gobierno, "lo más probable es que sea un crecimiento intermedio". Spurrier, quien intervino en la presentación de las Perspectivas Económicas para 2018, en la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG), dijo que si en 2017 el consumo fue el motor de la economía, para 2018 será la inversión. Así lo demuestran las cifras del BCE: el crecimiento del consumo en 2018 (1,3%) será menor al de 2017 (4,5%) y la inversión crecerá 3,6% en 2018 mientras que este año decreció un 13%. El sector de la producción cree que si bien la economía se recupera hay un retroceso en productividad, el crecimiento económico no tiene respaldo de las políticas del Gobierno Nacional. Advierten que las medidas económicas propuestas son incompatibles con un crecimiento sostenible de mediano y largo plazo, destacan la urgencia de respaldar al sector privado. "Para recuperar la productividad necesitamos seguridad, reglas claras y un ambiente de confianza, transparencia y libertad", señala Pablo Arosemena, presidente de la CCG. Si bien Cordes tiene la proyección más optimista de todos los organismos, advierte que ese crecimiento no implica una verdadera recuperación de la economía porque se basa, principalmente, en un gasto público (financiado con nueva deuda) y no en una mayor inversión. (l)

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 estos años ha pasado por situaciones muy difíciles y complicadas pero que con su acompañamiento y consejo hemos podido sortearlas y este año 2018 una vez estabilizadas nuestras finanzas y pagados los préstamos pendientes, quedaremos en mejores condiciones.

Atentamente,


ING. JORGE ENRIQUE BRAVO
GERENTE GENERAL


2/3
3