

MAXIMA S.A.
Informe de Gerencia
Enero – Diciembre 2007

Señores miembros de la Junta General de accionistas de la compañía **MAXIMA RIFLOSAN SISTEMAS INFORMATICOS S.A.**, dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos sociales; pongo en su consideración el Informe del Ejercicio Económico, Manejo Administrativo y Situación actual de la compañía a diciembre del 2007.

1 Antecedentes.-

En consideración de los nombramientos de administradores de la Compañía **MAXIMA RIFLOSAN SISTEMAS INFORMATICOS S.A.** resuelta por la Junta General de Accionistas realizada el 28 de marzo del 2003, a favor de los señores Renán Ríos para las funciones de Presidente y Alfredo Herrera para las de Gerente General; fueron legalizados por la Superintendencia de Compañías el 5 de mayo del mismo año.

En reunión de junta general de accionistas celebrada el 21 de febrero del 2005, se acuerda prorrogar las funciones del Gerente General y separar de forma definitiva al presidente Renán Ríos y al accionista Juan Flores por las indelicadezas cometidas contra la empresa.

2 Informe del Ejercicio Económico.-

Del movimiento de ingresos y gastos correspondientes al año 2007, la compañía **MAXIMA S.A.** arroja una utilidad de \$ 884,95 (Ochocientos Ochenta y Cuatro con 95/100 dólares), mismos que se detallan en el Anexo A del presente informe.

Para efectos de análisis de la situación económica, he dividido a la empresa en dos líneas de negocios (Consultoría BPCS, y Desarrollos AS/SET); con el propósito de establecer como marco referencial el movimiento económico del 2007 y las posibilidades y/o alternativas que permitan a la empresa salir adelante de la situación económica aún difícil por los resultados económicos de años anteriores.

Para el registro de Ingresos, he considerado los valores facturados en función de las "Hojas de atención" registradas por cada uno de los recursos que han participado en la consultoría a clientes y no únicamente a los valores registrado a nivel de cuentas contables, ya que estas podrían distorsionar el trabajo realizado por cada una de las líneas de la empresa.

Para el registro de Egresos, he tratado en lo posible de imputar estos al destino real del gasto y para aquellos que no es posible establecer su destino, he procedido a su distribución en cada una de las líneas de negocio de la empresa en función del número de meses que laboraron durante el 2007.

a) Corte a Diciembre del 2007

Vale recordar que la empresa cerró el año 2004, con una pérdida de \$ 30.404,79 y en estos años se ha podido bajar este valor a \$ 29.245,95, ya que los recursos de servicios de la empresa siguen siendo ofertados por una sola persona.

El ejercicio económico del 2007, cierra con una utilidad de \$ 884,95 (Ochocientos Ochenta y Cuatro con 95/100 dólares), cuyo detalle de ingresos, egresos y el análisis de los mismos se exponen a continuación.

b) Ingresos 2007

El total de ingresos correspondiente al año 2007 es la suma de \$ 70.706,22 cuyo detalle se discrimina por: meses, productos, clientes y líneas de negocio.

Como se puede observar a nivel clientes, Ferrero (92,72%), aporta con más del noventa por ciento de los ingresos de MAXIMA S.A. Clientes como GMS (3,73%), Industrias Ales (2,83%), Levapan (0,72%), que proveen de otros ingresos.

A nivel de productos, BPCS (55,90%), por Desarrollos (42,99%) y por Devolución Gastos de Viaje (1,11%), contribuyen a los ingresos de la empresa.

El producto AlphaCenturia retorno la representación y comercialización a su propietario original y por tanto no será comercializado por esta empresa.

c) Egresos 2007

Los egresos del año 2007 alcanzaron el monto de \$ 68.680,00 cuyo detalle se presenta en el Anexo y explica la incidencia de cada uno de egresos en la situación económica de la compañía.

El rubro Empleados en relación de dependencia (\$0,00) se mantiene en función de la estructura anterior de la empresa ya que no existen empleados en la compañía,

Consultoría BPCS (63.89%) y Programación (36.11%) son los porcentajes pagados en calidad de servicios profesionales a terceros para la atención a proyectos. El monto a que asciende este servicio es \$61.386,54.

Servicios básicos \$ 1.568,64 por consumo telefónico, suministros de oficina \$ 118,91, servicios contables \$ 1209,60, Cámara de comercio \$ 399,00, Telefonía Celular \$ 2.100,35 e Impuestos \$227,48, \$885,58 Gastos de Imprenta, Movilización y Gastos Bancarios que corresponden los principales egresos de la empresa.

d) Utilidad 2007

Como se puede observar, la utilidad neta que arroja el ejercicio fiscal 2007 es de \$ 884,95.

e) Cuentas pendientes de cobrar y pagar

El ejercicio Fiscal del año 2007, deja una utilidad menor a la del año anterior, sin embargo existen aún facturas pendientes de cobro a clientes por 9.204,96 y obligaciones pendientes de cancelación por \$ 8.900,71.

Se debe señalar que dentro de las obligaciones no constan los anticipos por servicios profesionales de Renán Ríos y Juan Flores que no han sido legalizadas desde el año 2004 pese a la insistencia para dicha legalización.

3 Manejo Administrativo.-

Para el informe del manejo administrativo de la compañía, este se ha dividido considerando los aspectos económicos, ventas y accionistas.

a) Económico.-

Cabe agregar que la Compañía sigue en una crítica situación económica agravada con el retiro de los accionistas Renán Ríos y Juan Flores por actos de indelicadeza con la empresa y de Gabriel Ordóñez por razones de estabilidad económica personal, ya que su ciudad de residencia es Guayaquil, los ingresos de la empresa se reducen a lo que pueda aportar el trabajo de Alfredo Herrera y de la consolidación de aporte de trabajo de Fanny Gualotuña y Lennín Chimbo, y del aporte de Pablo Herrera en especial en el manejo administrativo.

Ferrero del Ecuador S.A. constituye el mayor ingreso para la empresa en este año y las relaciones con otras Empresas prometen mejorarse en el 2008.

Se continúa con la política de amortizar en un 25% la pérdida de la compañía, depreciar los activos de la compañía. El provisionar el pago de la deuda al IESS, esperamos pueda concretarse en este año al mejorar la situación económica.

Ventas.-

Las ventas impulsadas en el presente año dieron resultados satisfactorios en especial con Ferrero del Ecuador, que participo con más del 90% del total de ingresos de la empresa. Se prevé ingresos adicionales por desarrollos de aplicaciones y consultoría para el año 2008 que la empresa deberá analizar la posibilidad de atenderlos en base a su capacidad instalada.

b) Accionistas.-

El tema de accionistas (empleados) al igual que en los cinco últimos años, se constituyó en el más crítico dentro del manejo de la empresa, ya que de un total de 6 accionistas que conformábamos la empresa el 2002, en febrero del 2003 renuncian voluntariamente a laborar con la empresa Ignacio Narváz y Hugo Parra; en Febrero del 2004 Gabriel Ordóñez retornó a Guayaquil al no poder cubrir sus gastos de permanencia en Quito y en diciembre del 2004 la empresa se ve obligada a separar a Renán Ríos y Juan Flores por actos de indelicadeza con la empresa. Por lo que las actividades que desarrolla la empresa para la consecución de recursos y saneamiento de a misma depende únicamente de las acciones que pueda realizar Alfredo Herrera y de los recursos que contrate para atender a los clientes.

No han concretado los accionistas Renán Ríos y Juan Flores su decisión de poner a disposición de la empresa la totalidad de su participación en el paquete accionario (48%) sin costo alguno para los socios, ni contribuir económicamente para la cancelación de las deudas que aún mantiene a MAXIMA S.A. y renunciar a cualquier derecho que como accionistas de la empresa tuvieren derecho, ni a lo acordado en el Anexo E "Sesión de acciones y compromiso" del informe del año 2005.

4 Situación actual.-

En consideración del movimiento económico de año 2007, las alternativas de la compañía se deben considerar bajo los siguientes aspectos:

a) Aspecto económico

Se sigue considerando como premisa fundamental que los ingresos de que disponga la compañía luego de cubrir sus costos operativos, más las utilidades de empleados y accionistas que genere el año 2007 deben ser destinados para cubrir las obligaciones de MAXIMA S.A., permitiendo a la empresa seguir en condiciones normales de operación.

b) Capacidad operativa

Al no quedar saneada la empresa como fue el compromiso de los accionistas Renán Ríos, Juan Flores y Alfredo Herrera, por incumplimiento de los dos primeros; La Gerencia (Alfredo Herrera) a optado por contratar a terceros para mejorar la capacidad operativa de la empresa especialmente en el área de programación con la participación de Fanny Gualotuña y sanear en medida de las posibilidades las deudas de la empresa.

c) Concreción de nuevos negocios

Para la concreción de nuevos negocios, MAXIMA S.A. esta orientando su capacidad instalada fundamentalmente al área de consultoría, lo que implica volver a la dependencia en mayor grado de GMS; y a pequeños desarrollos que pueden ser atendidos en pocos días gracias a la colaboración de programadores de otras empresas.

En esta circunstancia, los ingresos de MAXIMA S.A. permitirán mantener un nivel de ingresos de sobre vivencia de la empresa y la posibilidad de preparar personal a bajo costo para el área de consultoría que permita en un plazo de no menor a un año incrementar la capacidad e ingresos de la empresa.

5 Situación a futuro.-

De lo expresado en el punto anterior y del compromiso que adquirimos de amortizar la deuda hasta en 5 años por razones de disponibilidad de dinero para el pago de obligaciones tributarias, la empresa continuará con la política de mantener los gastos fijos únicamente para el pago de servicios, arriendos, útiles de oficina, Cámara de comercio y obligaciones impositivas.

El pago por servicios profesionales por trabajos que ejecute MAXIMA S.A., se hará en base a los ingresos de la compañía y luego de cubrir los gastos antes mencionados. No se prevé la contratación directa de empleados y la capacitación de nuevos recursos se hará bajo la modalidad de servicios profesionales pagados de los ingresos exclusivos de consultoría.

De lo anotado, no se debe descartar la posibilidad de cierre de la compañía bajo cualquiera de las modalidades discutidas desde el año 2003.

a) **Liquidación voluntaria de la compañía.-**

Implica sanear con recursos propios de los accionistas, el déficit de la empresa del 2003, más el período enero – marzo del 2004 y más los gastos legales de la liquidación. Estos recursos deberán ser aportados por los accionistas de la empresa en función del porcentaje que cada uno de ellos tiene en el paquete accionario.

De consulta realizada a Guerra & Asociados, el valor estimado para realizar los trámites de esta liquidación estaría entre los \$ 2.500,00 y \$ 3.000,00.

b) **Liquidación forzosa de la compañía.-**

Es la acción dispuesta por la Superintendencia de Compañías luego de certificar pérdidas sucesivas. Los términos de saneamiento son similares a los mencionados en la liquidación voluntaria tanto a nivel de procedimientos como valores.

c) **Suspensión de operaciones de la compañía.-**

Implica la notificación a la Superintendencia de Compañías de la suspensión de operaciones, lapso en el cual se podría establecer los mecanismos de saneamiento del déficit de la empresa para volverla operativa. Esta alternativa implica la NO posibilidad de facturación a través de MAXIMA y la reducción de los gastos prácticamente a cero. La única obligatoriedad esta con el SRI, que dispone realizar las declaraciones impositivas mensualmente aún con valor cero.



Atentamente,
Alfredo Herrera
MAXIMA S.A.