



INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE "REDIME Cía.Ltd."
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006

Quito, 20 de Abril de 2007

92446

Señores
ACCIONISTAS DE REDIME Cía. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

Esta Junta General Ordinaria de Accionistas se realiza en cumplimiento a lo señalado en el Art. Décimo Segundo de los estatutos de **REDIME Cía.Ltd.**, para conocer el informe relacionado con las actividades, acciones y logros desarrollados y conseguidos por nuestra empresa durante el ejercicio económico de 2006.

1.- ANTECEDENTES

A finales del año 2001 al ver en el país un vacío en un servicio tan básico dentro de Mercadeo como es el merchandising nace la idea de formar una compañía sólida y responsable (**REDIME Cía.Ltd.**)

"El entorno dinámico al que se enfrentan las empresas hoy en día, hace necesario contar con estructuras flexibles, adaptables y ágiles, incrementando con esto los retos y para alcanzarlos es indispensable contar con el mejor equipo humano".

En medio de esta situación hace cinco años nació la idea de formar una compañía sólida y responsable (**REDIME Cía.Ltd.**) que este en la capacidad de dar a sus proveedores la oportunidad para que sus productos puedan llegar a los segmentos más populares, sin descuidar el comportamiento de ellos en los puntos de venta donde se hayan colocado, así como el correcto manejo de exhibidores, material POP, impulsaciones, degustaciones, colocación, percheo, rotación del producto en el punto de venta, generando no solo la buena presentación de sus productos sino la transferencia de pedidos, a la vez que estamos en capacidad de dar servicio de investigación de mercado, censos, estadísticas, estudios de penetración, comparativos con la competencia, monitoreo de precios, de espacios, de ubicación, de rotación, etc., con precios dentro de la realidad del País.

REDIME Cía.Ltd., se constituye legalmente el 23 de Enero de 2002, y comienza a funcionar desde el mes de Marzo del mismo año, en Abril se contrata personal en Guayaquil el mismo que comienza sus labores free lance, hasta el mes de Junio que es integrado a rol. En Septiembre del 2006 se abre oficina fija en Guayaquil y en Noviembre del mismo año **REDIME Cía.Ltd.** extiende sus servicios para el Austro ecuatoriano donde cuenta ya con un Supervisor y dos Empleados.

La experiencia y conocimientos aprendidos en estos 5 primeros años de labores en el manejo del sistema de categorías, estrategias comerciales, trabajo en tiendas (Comercialización, Exhibición, Promotoría y degustaciones) así como la promoción de ventas en anaquel y todo lo que conlleva el manejo de canales de distribución, manejo de mercaderías, ofertas especiales, descuentos en línea, descuentos promocionales, compromiso de servicio, devoluciones de mercadería, etc. han apoyado a llevar con éxito nuestras funciones

El nuevo milenio trae consigo retos que obligan a las empresas a cambiar sus estrategias de ventas pues muchas veces estas, no responden a los problemas que se presentan en época de crisis o a los cambiantes hábitos del consumidor.

Ante estas circunstancias, y tomando en cuenta nuestra experiencia alcanzada durante el desarrollo de productos con Compañías como Oster (U.S.A.), Jarden (U.S.A.), Sumbean (U.S.A.), Rival (U.S.A.)



Compañía Tequilera de Arandas (México), Licormex (México), Epacem (Ecuador), Propersa (Colombia), Coleman (U.S.A), Virumec (Ecuador), Konica (Ecuador), Diners Club (Ecuador) nos presentamos como: **UNA EMPRESA DE SOLUCIONES, HECHA CON GENTE DE TRABAJO**

Ofrecemos una atención personalizada, gerenciamiento y supervisión directa, con capacitación del personal a prestar el servicio. La orientación de esta área se halla centrada en el mejor aprovechamiento de los servicios de merchandising para supermercados, preventistas, etc. Promociones: estamos dónde su empresa nos requiera: armado y supervisión de punto de venta, recepciones creativas de primer nivel, organización de eventos especiales y la prestación de un servicio informático, que permita ser utilizada como una herramienta necesaria en la toma de decisiones.

Los Servicios de Merchandising ofrecen una gran variedad de productos y servicios destinados a ayudar, tanto a Distribuidores como a Fabricantes, para dar un mejor servicio al Consumidor e incrementar el Retorno de la Inversión (ROI), por medio de una eficiente y rentable gestión del espacio y del producto. Los Servicios de REDIME "Merchandising" son el fundamento de un proceso integrado de Gestión de Categorías, ofreciendo recomendaciones estratégicas en la planificación del surtido, asignación de espacio, niveles de inventario, posicionamiento, política de precios y actividad promocional.

Los Servicios de **REDIME "Merchandising"** ofrecen una amplia gama de productos y servicios destinados a ayudar a fabricantes y detallistas a servir mejor a sus clientes y obtener una mayor rentabilidad del capital invertido, gracias a una gestión eficiente de los productos y del espacio disponible.

Los servicios de **REDIME "Merchandising"** son la base de un proceso integrado de Gestión de Categorías que ofrece recomendaciones estratégicas acerca del surtido, el reparto del espacio, los niveles de stock, el posicionamiento, el precio y la actividad promocional.

Las soluciones propuestas resuelven problemas que interesan a todos los que forman parte de la cadena del comercio detallista, como supermercados, farmacias, grandes almacenes, tiendas de conveniencia o tiendas especialistas.

Los Servicios de Merchandising de **REDIME** proporcionan recomendaciones basadas en información, que permiten a los responsables realizar la gestión de categorías.

Los Servicios de **REDIME Cia.Ltd.** son en la actualidad los únicos que se presentan en Ecuador con tecnología de punta llevando el mercado al escritorio de nuestros clientes para lo que cuenta con un sistema desarrollado "in House" y que se acomoda a las necesidades de sus clientes.

Las soluciones van desde aplicaciones para un solo puesto de trabajo, hasta soluciones para toda la empresa, ofreciendo soporte avanzado en materia de Merchandising, análisis y automatización.

La empresa **REDIME Cia.Ltd.** se obliga a contratar para todo el personal bajo su dependencia afectado a la prestación de los servicios, objeto del presente, un Seguro sobre Riesgo del Trabajo que cubre las obligaciones contempladas en la ley, como también la responsabilidad basada en las normas del derecho común obligándose la empresa a mantener vigente la cobertura durante todo el plazo de prestación del servicio.

Como es conocido por todos, el 2006 fue un año de transición política, el primer semestre de relativa calma política y el segundo caracterizado por las elecciones, cuyos resultados han roto definitivamente con los tradicionales esquemas de los partidos políticos del Ecuador. Estas elecciones han generado una expectativa, que hasta el momento no tiene una clara orientación y rumbo.

El entorno macroeconómico del país ha dado un giro positivo durante este año, permitiendo al sector de servicios, recuperarse de la dura recesión que ha caracterizado al país durante los últimos años.



Ha sido un año donde el clima laboral tuvo un comportamiento estable, por lo que no hubo mayor incidencia de paros u otros conflictos que generalmente ocasionan perdida de fluidez en la cadena comercial.

El comportamiento de los precios de servicios en Merchandising tuvo un aumento durante el año, manteniéndose estable hasta la fecha, no así en rubros como son Material POP o exhibidores, los mismos que tuvieron una tendencia a la baja.

2.- DEL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS

Al ser **REDIME Cia.Ltd.**, la única Empresa que presta el servicio de Merchandising y Mercadeo Outsourcing en el país, no cuenta con competitividad a nivel Nacional, pero comparativamente a otros países de Latinoamérica este servicio es relativamente caro en Ecuador, lo que a las firmas que servimos no les permite realizar más de dos eventos por año.

Se siguió con el servicio de Merchandising para SUNBEM LATINAMERIA de Estados Unidos hoy convertida en el gran Holding JARDEN, para la marca OSTER,

Con respecto al desarrollo de nuestro trabajo, se lo ha realizado con mucho éxito, logrando un crecimiento con la marca OSTER del 18% en relación a las ventas del año 2005 en todos los canales y de un 10% en los grandes Retailers los mismos que son atendidos por REDIME Cia. Ltda.

En Octubre del 2006 **REDIME Cia.Ltd.** es contratada por DINERS Club del Ecuador para el manejo de su merchandising convirtiéndose para dicha Compañía como su principal aliado de su departamento de Mercadeo y a su vez este el principal cliente de REDIME ya que en la actualidad representa un 70% de su facturación.

La integración de DINERS a la cartera de **REDIME Cia.Ltd.** definitivamente fortifico a la Cia. Dándole la oportunidad de un crecimiento acelerado en el último trimestre del año, mejorando considerablemente su flujo y su estabilidad económica.

REDIME Cia. Ltda., se maneja en tres Departamentos:

1. - **REPRESENTACIONES**
2. - **DISTRIBUCIÓN**
3. - **MERCADEO**

• 1.- **REPRESENTACIONES**

En esta área todo el 2006, REDIME CIA. LTDA., no tuvo ninguna actividad

DISTRIBUCIÓN

El área de distribución se ha mantenido en stan by después de la mala experiencia en el 2005 con la distribución de repuestos OSTER.

• 3.- **MERCADEO**

REDIME Cia.Ltd. se consolidó con SUNBEAM LATINAMERICANA (JARDEN) y su marca OSTER en el área de Trade Marketing y Merchandising, convirtiéndose en su principal proveedor de servicios en Sudamérica, y para finales se ha hecho cargo del manejo general de mercadeo para Jarden empresa que absorbió las marcas Sumbean, Oster, Mr. Caffé, Coleman, Rival entre otras siendo en la actualidad la Cia más grande a nivel mundial de artefactos y accesorios de cocina.

En Octubre firmo contrato con Diners Club del Ecuador para el manejo del merchandising de esa Compañía, haciéndose cargo de la ubicación, colocación, y distribución de su material BTL y POP a nivel nacional, así como también al levantamiento de locales, posibles clientes, y seguimiento de calidad y servicio a los



antiguos, recolección de encuestas y estadísticas en las diferentes categorías comerciales y de servicios en el Ecuador.

Para terminar el año a tenido acercamientos a nuevas firmas interesadas en contar con los servicios de **REDIME Cia.Ltd.** tales como RED BULL, VIRUMEC, JOHNSON, INDURAMA, ALEGRO, todas ellas en Ecuador y con las mismas que se espera estar concretando durante el 2007, de no ser con todas si por lo menos con dos de ellas.

3.- DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

La Junta aprobó en sesión realizada el 1 de Marzo del 2007 el presupuesto de gestión, cuyas principales metas fueron:

- Representación de Marcas Extranjeras en el Ecuador
- Consolidación del Departamento de Merchandising
- Apertura a nuevos socios dentro de la Compañía
- Apertura de la oficina en Cuenca
- Aumento de personal tales como Gerentes regionales y nuevos mercaderistas.
- Contratación de Gerente del departamento de Merchandising a nivel Nacional con sede en Quito, de un Gerente para Guayaquil.
- Crecimiento en su infraestructura.
- Crear el departamento de Logística y Sistemas
- Desarrollarse tecnológicamente implementando para mejor cumplimiento de su labor un equipo de Palm Pailot, Apertura de su pagina Web (www.redime-ec.com) y servicio en línea de información de mercado para todos sus clientes.
- Autofinanciamiento para futuras inversiones.
- Obtener mayor Rentabilidad que en el 2006. mínimo 32%.
- Cancelar en el primer trimestre la única deuda de **REDIME Cia.Ltd.**, la misma que se contrajo en el 2005 con Giorgio Bianco, para solventar el problema ocasionado por la importación de repuestos OSTER.

4.- INFORMACIONES SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS.

El 01 de Agosto del 2002 mediante escritura pública se produjo la Cesión de Participaciones que otorgó el Ing. Juan Carlos Villacís Salvador, quién se desempeñaba como Presidente de la Empresa , a favor del Sr. Luis Chiriboga Núñez y del Ing. Mario Francisco Descalzi Salgado, quedando el Capital social de Redime Cía. Ltda. conformado de la siguiente manera:

Luis Chiriboga Núñez 378 Participantes, Bolívar Chiriboga Núñez: 2 Participantes y el Ing. Mario Francisco Descalzi: 20 Participantes.

Por fallecimiento en Septiembre del 2005 del Ing. Mario Descalzi la sucesión de sus participaciones pasaran a la Sra. Silvia Dávalos Lince, viuda del fallecido, una vez que se realicen los trámites legales respectivos.

Cada participación tiene el valor de un dólar. En este año no se han presentado hechos extraordinarios que merezcan ser relevados.

En el ámbito administrativo y laboral se han realizado 16 nuevas contrataciones de personal, necesario para el cumplimiento de las metas propuestas.

Durante el 2006 todas las inversiones realizadas han sido autofinanciadas evitando todo tipo de endeudamiento a nivel nacional como internacional.

5.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA



Los Balances Generales y de Pérdida y Ganancias de REDIME Cía. Ltda. Al 31 de Diciembre de 2006, fueron elaborados de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC y se basan en los Principios de Contabilidad de general aceptación.

6.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

LIQUIDEZ:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{ACT.CTE}}{\text{PAS.CTE}} \qquad \text{Liquidez} = 41681.62 / 42092.9 = 0.99$$

Significa que por cada dólar que la empresa adeuda, dispone de 0.99 centavos de dólar para pagar dicha deuda a corto plazo, la situación financiera de una empresa es buena cuando la relación va desde \$1 en adelante, en este caso en particular el Índice está sobre la mitad, a pesar de que el Índice óptimo es 1 o mayor a 1; la empresa se encuentra en situación delicada.

LIQUIDEZ INMEDIATA:

$$\text{LiquidezInmediata} = \frac{\text{ACT.DIS}}{\text{PAS.CTE}} \qquad \text{Liquidez inmediata} = 165.81 / 42092.9 = 0.0039$$

Por cada dólar que la empresa adeuda dispone de 0.0039 centavos de dólar para pagar dicha deuda. Sirve para evaluar la capacidad de los fondos más liquidez (Caja Bancos) que disponemos para pagar las deudas corrientes.

CAPITAL DE TRABAJO:

$$\text{CapitaldeTrabajo} = \text{ACT.CTE} - \text{PAS.CTE}$$

$$41681.62 - 42092.9 = - 411.28$$

La empresa no cuenta con capital neto (disponible) para pagar de forma inmediata sus deudas con terceros.

SOLVENCIA:

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{PASIVOS}}{\text{ACTIVOTOTAL}} \qquad \text{solvencia} = 42092.90 / 48838.51 = 0.86$$

El Pasivo Total de la empresa es del 0.86 del total de Activos que posee, es decir que por cada dólar que tiene en activos, la empresa se encuentra endeudada en \$ 0.86 la cual se encuentra en manos de terceros.

INDICE PATRIMONIAL:

$$\text{IndicePatronal} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACT.TOTAL}} \qquad \text{indice patrimonial} = 6745.61 / 48838.51 = 0.138$$



El Patrimonio de la empresa representa el 0.138 de los Activos Totales o por cada dólar que tiene la empresa. De los Activos Totales 0.138 centavos pertenecen a los socios o accionistas.

ENDEUDAMIENTO:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{PAS.TOTAL}{PATR.TOTAL} \quad \text{endeudamiento} = 42092.9 / 6745.61 = 6.24$$

Por cada dólar de deuda el patrimonio está comprometido en 6.24 dólares, es decir que se encuentra en manos de terceros.

RENTABILIDAD:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utild.Neta}}{\text{VetasNetas}} \quad \text{rentabilidad} = 11016.20 / 108536.78 = 0.985$$

El empresa por cada dólar vendido tiene una utilidad de 0.985 centavos de dólar o hablando en porcentaje, la empresa ha obtenido una rentabilidad del 10% con relación al total de Ventas.

INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO:

$$\text{Indice Rentabilidad} = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{Patrimonio}} \quad \text{indice de rentabilidad} = 11016.2 / 6745.61 = 1.633$$

La Utilidad Neta obtenida por la empresa se durante el ejercicio, representa 1.633 dólares del patrimonio invertido en la empresa.

7.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

Respecto de las políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico llegamos a las siguientes **CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS:**

La consolidación de la división de Representaciones y la de Mercadeo nos estimula al desarrollo de la División de Distribución, con la cual se tiene muy buenas perspectivas para el 2007.

En vista que la División de Mercadeo cubre sus costos y es la de mayor rentabilidad Definir antes del 1 de Junio la venta de acciones y el numero de participaciones a los nuevos interesados en constituirse parte de **REDIME Cia.Ltd.**, deberá dar mas impulso a este departamento y durante este año deberá integrar de dos a tres firmas más como clientes de merchandising, aprovechando así la infraestructura levantada en estos últimos 6 meses

Se mantiene el problema de liquidez, debido al retraso en el pago de los clientes lo que causa costos financieros que no llegan a ser de consideración pero que si causan retrasos en el cumplimiento de las obligaciones de la **Cía.**

Mantener el número de Mercaderistas hasta haber alcanzado un margen de rentabilidad del 32% de utilidad, así como eliminar a todo aquel que deje de ser productivo para la Cia.



Nombrar a partir del 1 de Enero a la Sra. Silvia Dávalos Lince como Gerente del Departamento de Merchandising.

Deben seguir aprovechándose todas las oportunidades que brinda el mercado, al no tener una empresa similar que sea competencia ni que cuente con la actual tecnología de **REDIME**.

Para un crecimiento acelerado se ve la posibilidad de aumento de capital por parte de nuevos socios y la busca de una franquicia de una firma multinacional dedicada a nivel mundial a este tipo de actividades para lo que se sugiere continuar con el acercamiento a la firma NILSEN con sede en Buenos Aires para Sudamérica.

Definir antes del 1 de Junio la venta de acciones y el numero de participaciones a los nuevos interesados en constituirse parte de **REDIME Cía.Ltd.**

Las Metas trazadas el año pasado se cumplieron en un 90%, lastimosamente en muchos de los casos se dependió de terceros, que no lograron cumplir con los plazos establecidos. Debemos trabajar durante el año 2007 en la profundización de los objetivos, buscando aprovechar con agresividad todas las oportunidades que nos ofrezca el mercado.

Finalmente quiero agradecer a todo el equipo de colaboradores de **REDIME Cía.Ltd.** ya que con su ayuda hemos cursado un año más de vida, en el mismo que pese a las dificultades han demostrado fidelidad y comprensión, así como a las firmas que han confiado en nuestra empresa.

Atentamente,

Luis Alberto Chiriboga Núñez
GERENTE GENERAL
REDIME Cía. Ltda.