



## INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE "REDIME Cia.Ltd." CORRESPONDIENTE AL AÑO 2007

Quito, 04 de Abril de 2007

**Señores**  
**ACCIONISTAS DE REDIME Cia. 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 Cia.Ltd.**, para conocer el informe relacionado con las actividades, acciones y logros desarrollados y conseguidos por nuestra empresa durante el ejercicio económico de 2007.

### 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 Cia.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".*

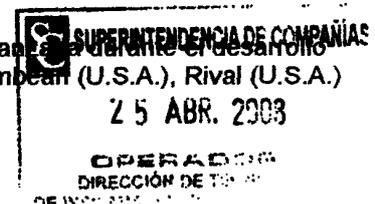
En medio de esta situación hace cinco años nació la idea de formar una compañía sólida y responsable (**REDIME Cia.Ltd.**) que este en la capacidad de dar a sus proveedores la oportunidad para que sus productos puedan llegar a los segmentos más populares, sin descuidar el comportamiento de ellos en los 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 Cia.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 Cia.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.), Sumbear (U.S.A.), Rival (U.S.A.)





Compañía Tequilera de Arandas (México), Licomex (México), Epacem (Ecuador), Propersa (Colombia), Coleman (U.S.A), Virumec (Ecuador), Konica (Ecuador), Diners Club (Ecuador), Call & Buy (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.

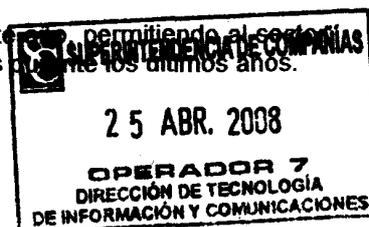
Los Servicios de **REDIME Cía.Ltd.** son en la actualidad los únicos que se presentan en Ecuador con tecnología de punta llevando el mercado al escritorio de nuestros clientes para lo que cuenta con un sistema desarrollado "in House" y que se acomoda a las necesidades de sus clientes.

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 Cía.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 periodo, 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 pérdida 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 Out-Sourcing 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.

Nuestra Compañía se propuso realizar entre otros la importación, exportación, representación y comercialización de productos de consumo masivo y farmacéuticos, tanto nacionales como extranjeros, al respecto se han realizado innumerables gestiones en el exterior, como la introducción de marcas de tequila tales como El Charro, Hacienda de Tepa, Codorniz, Antigua Cruz y Chilango, así como el Mezcal Valle Viejo en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Perú y Venezuela, también el manejo para la Compañía mexicana Tequilera de Arandas el mercadeo de sus marcas en Ecuador, Colombia, Paraguay y Uruguay.

Se siguió con el servicio de Merchandising para SUNBEM LATINAMERIA de Estados Unidos hoy convertida en el gran Holding JARDEN, para la marca OSTER, y la representación de TEQUILA EL CHARRO de la COMPAÑÍA TEQUILERA DE ARANDAS de México para 10 países de Sudamérica.

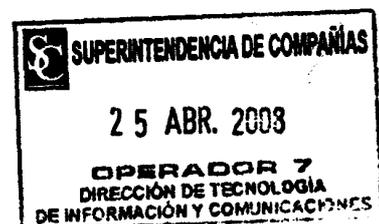
Con respecto al desarrollo de nuestro trabajo, se lo ha realizado con mucho éxito, logrando un crecimiento con la marca OSTER del 18% en relación a las ventas del año 2005 en todos los canales y de un 10% en los grandes Retailers los mismos que son atendidos por REDIME Cia. Ltda. y un crecimiento con tequila El Charro del 32% en Ecuador, También es notable anotar que ha logrado que tequila El Charro sea la marca de mayor introducción en el cono sur (10 países) entre las 740 marcas existentes en México.

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.Ltd.**, era la única Empresa que prestaba el servicio de Merchandising y Mercadeo Out-Sourcing en el país, y no contaba con competitividad a nivel Nacional, pero a finales del 2006 comienzan a aparecer firmas que brindan un servicio similar, las mismas que durante el 2007 se fueron afianzando en el mercado, estas comparativamente a **REDIME Cia.Ltd.** no prestan un servicio de la calidad y tecnología como la que presta REDIME lo que nos permite ser aun únicos en el tipo de servicio que prestamos, También se debe mencionar que en el 2007 con los anuncios del Gobierno de eliminar la tercerización de personal, nos favoreció para ser elegidas como una buena opción de Out-Sourcing en merchandising, cosa que para el este año aun nos va a beneficiar aun mas, convirtiendo el 2008 en un muy buen año para **REDIME Cia.Ltd.**

Todo esto ha obligado a que nuestra Cia. Haya buscado el buscar ser una empresa de punta, con tecnología de avanzada y líder en su ámbito.





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

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

• **1.- REPRESENTACIONES**

En esta área todo el 2007 se firmó la renovación por cuatro años del contrato con Compañía Tequilera de Arandas a la que **REDIME Cia.Ltd.** representa en 10 países de Sudamérica: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

• **2.- DISTRIBUCIÓN**

El área de distribución se ha mantenido en stan by durante el 2006 y 2007 después de la mala experiencia en el 2005 con la distribución de repuestos OSTER, pero vemos la posibilidad de ingresar durante o a finales del 2008 en la importación de material promocional (BTL, POP, etc.), para ser distribuido entre nuestros clientes en vista que esta muy relacionado al trabajo que **REDIME Cia.Ltd.** realiza en el territorio ecuatoriano.

• **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 Sunbeam, Oster, Mr. Caffè, Coleman, Rival entre otras siendo en la actualidad la Cia mas grande a nivel mundial de artefactos y accesorios de cocina.

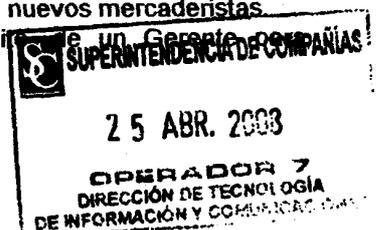
Se confirmo el contrato para el 2008 con Diners Club del Ecuador para el manejo del merchandising de esa Compañía, haciéndose cargo de la ubicación, colocación, y distribución de su material BTL y POP a nivel nacional, así como también encuestas, asesoramiento en el uso y producción de BTL, barridos en las diferentes ciudades de diferentes tipos de negocios tales como talleres, gasolineras, papelerías etc., el 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 PAUSTERIZADORA QUITO, PRONACA, ZHUMIR, ZAIMELLA, INDURAMA, MOVISTAR, PORTA, ALEGRO, todas ellas en Ecuador y con las mismas que se espera estar concretando durante el 2008, de no ser con todas si por lo menos con el 40% de ellas.

### **3.- DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL**

La Junta aprobó en sesión realizada el 10 de Marzo del 2008 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 Ambato
- Aumento de personal tales como Gerentes regionales y nuevos mercaderistas
- Contratación de Gerente General con sede en Quito y Gerente Regional en Guayaquil.
- Incremento de 3 Empresas mas como clientes.





- Crecimiento y nuevas adecuaciones en la infraestructura.
- Crear el departamento de Logística y Sistemas
- Desarrollarse tecnológicamente implementando para mejor cumplimiento de su labor un equipo de Palm Pailot, Pulir su pagina Web ([www.redime-ec.com](http://www.redime-ec.com)) y servicio en línea de información de mercado para todos sus clientes. Consolidación el "Soft Ware" para el proceso operativo de la Cia. Y retorno de información al cliente.
- Autofinanciamiento para futuras inversiones.
- Obtener mayor Rentabilidad que en el 2007.
- Terminar el desarrollo del "BALANCE SCORD CARD hasta el 2 de Mayo.

#### **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 CI 170411670-4 la sucesión de sus participaciones o en posesión efectiva pasa a la Sra. Silvia Dávalos Lince CI 090662215-4, viuda del fallecido, este monto corresponde al 4.76% dicha transferencia de participaciones no se llevo a realizar durante el año 2007, así como la sesión de un 40 participaciones (9,52%) por parte de Luis Alberto Chiriboga Núñez CI 170306720-5 y de 2 participaciones (0,50 %) por parte de Bolívar Ernesto Chiriboga Núñez CI 170358069-4 a nombre de Reinaldo Benjamín Vivanco Recalde CI 110341353-8, notificación que se deberá hacer mediante rectificación en la escritura de constitución de la Compañía, en los próximos 10 días.

Quedando la nueva repartición de las 420 participaciones de la siguiente forma:

- Luis Alberto Chiriboga Núñez 360 Participaciones (85.71%),
- Reinaldo Benjamín Vivanco Recalde: 40 Participaciones (9.52%) y
- Silvy Dávalos Lince: 20 Participaciones (4.76%)

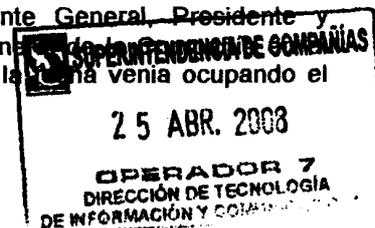
Cada participación tiene el valor de un dólar.

En el ámbito administrativo y laboral se han realizado 17 nuevas contrataciones de personal durante el 2007, necesario para el cumplimiento de las metas propuestas contando este momento en rol con 31 personas.

Durante el 2007 la mayoría de las inversiones realizadas han sido autofinanciadas evitando endeudamientos que no sean de extrema necesidad tanto a nivel nacional como internacional. Así fue necesaria la adquisición de 2 vehículos marca FIAT modelo Fiorino año 2007 y una moto marca Yamaha 150 tipo mensajero 2007, también se adquirió 6 nuevas computadoras de escritorio y una laptop para el nuevo Gerente General, además se Instaló la oficina en Cuenca con toda la infraestructura necesaria para atender esta zona.

En esta misma fecha el Ing. Luis Alberto Chiriboga Núñez presento su renuncia irrevocable a la Gerencia de Redime así como lo hizo Presidenta hasta la fecha Sra. Esther Gehrer de Chiriboga y el Secretario Bolívar Ernesto Chiriboga Núñez, dejando paso a la elección del nuevo Presidente, del Secretario.

Por unanimidad y como consta en ACTA DE LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA Y UNIVERSAL DE SOCIOS DE REDIME Cía.Ltd. se eligió Gerente General, Presidente y Secretario, recayendo dichos nombramientos: como nuevo Gerente General, Presidente y Secretario el Ing. Reinaldo Benjamín Vivanco Recalde CI 110341353-8 quien hasta la fecha venía ocupando el





puesto de Sub-Gerente General. Como Presidente de REDIME Cia. Ltda. En Luis Alberto Chiriboga Núñez CI 170306720-5 y Secretaria en la Sra. Silvia Dávalos Lince CI 090662215-4

Constituida así la estructura de la Cia. y por el 100% de los votos se llevo a cabo los nombramientos de forma oficial los mismos que tendrán en un máximo de 8 días que ser inscritos en el REGISTRO MERCANTIL DEL CANTON QUITO

#### 5.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

Los Balances Generales y de Pérdida y Ganancias de REDIME Cia. Ltda. Al 31 de Diciembre de 2007, 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:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{ACT.CTE}}{\text{PAS.CTE}} = \frac{68581.27}{56455.79} = 1.2147$$

Significa que por cada dólar que la empresa adeuda, dispone de 1.2147 dólares para pagar dicha deuda a corto plazo, la situación financiera de una empresa es buena cuando la relación va desde \$ 2 en adelante, en este caso en particular el índice esta sobre 1,21 por lo que se interpreta como una situación financiera regular

##### LIQUIDEZ INMEDIATA:

$$\text{LiquidezInmediata} = \frac{\text{ACT.DIS}}{\text{PAS.CTE}} = \frac{181.97}{56455.79} = 0.004$$

Por cada dólar que la empresa adeuda dispone de 0.004 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:

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

$$68581.41 - 56455.79 = 12125.62$$

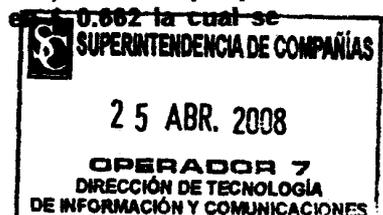
La empresa cuenta con capital neto (disponible) de 12125.62 para pagar de forma inmediata sus deudas con terceros.

##### SOLVENCIA:

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{PASIVOS}}{\text{ACTIVOTOTAL}} = \frac{56455.79}{85238.27} = 0.662$$

El Pasivo Total de la empresa es del 0.662 del total de Activos que posee, es decir que por cada dólar que tiene en activos, la empresa se encuentra endeudada en 0.662 la cual se encuentra en manos de terceros.

##### INDICE PATRIMONIAL





$$\text{Indice Patronal} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACT.TOTAL}} = \frac{28782.48}{85238.27} = 0.337$$

El Patrimonio de la empresa representa el 0.337 de los Activos Totales que tiene la empresa es decir por cada dólar que tiene la empresa 0.337 centavos pertenecen a los socios o accionistas.

ENDEUDAMIENTO:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{PAS.TOTAL}}{\text{PATR.TOTAL}} = \frac{56455.79}{28782.48} = 1.961$$

Por cada dólar de deuda el patrimonio está comprometido en 1.961 dolares , es decir que se encuentra en manos de terceros.

RENTABILIDAD:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utild.Neta}}{\text{VetasNetas}} = \frac{34515.00}{310590.50} = 11.113$$

La empresa por cada dólar vendido tiene una utilidad de 11.113 dólares o hablando en porcentaje, la empresa ha obtenido una rentabilidad del 11.113 % con relación al total de Ventas.

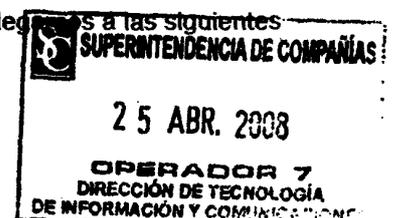
INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO:

$$\text{Indice Rentabilidad} = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{34515.00}{28782.48} = 1.199$$

La Utilidad Neta obtenida por la empresa durante el ejercicio, representa el 1.199 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, se debe definir antes del 1 de Junio la venta de 168 participaciones a los nuevos interesados en constituirse parte de **REDIME Cía.Ltd.**, este es un asunto que se lo deberá tratar y analizar para despejar las dudas si esta operación es o no conveniente para los accionistas. Además durante este año se deberá integrar mínimo a tres Empresas más como clientes de merchandising, aprovechando así la infraestructura levantada durante el 2007.

Se mantiene el problema de liquidez, debido a los pagos atrasados que se realizaron durante este año a acreedores, siendo lo mas destacable el pago que se hiciera a Giorgio Bianco con quien manteníamos una deuda desde el 2006, y al igual que el año 2006 durante el 2007 nos ha afectado los retrasos en los pagos de nuestros clientes, lo que causa costos financieros, que además nos causan retrasos en el cumplimiento de las obligaciones de la Cía.

Queda como constancia que se mantendrá 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 Cía.

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 del 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. Aprovecho esta para deseársle al nuevo Gerente general la mejor de las suertes en sus nuevas funciones y ponerme a sus ordenes como nuevo Presidente de **REDIME Cía.Ltd.**

Atentamente,

**Luis Alberto Chiriboga Núñez**  
GERENTE GENERAL  
REDIME Cía. Ltda.

