

Quito, 10 de abril del 2018

Señores
ACCIONISTAS
ECISEC S. A.
Presente

Estimados señores:

Desde la penúltima Junta de Accionistas, para la revisión de estados financieros, operaciones y perspectivas, nos habíamos propuesto tan solo esperar nuevas y buenas noticias.

En apariencia, eso podemos apreciar al cierre de operaciones del año 2017:

- Sostenimiento del margen bruto operativo
- Optimización de gastos
- Optimización de recursos financieros y humanos
- Políticas alternativas de gestión

Las ventas netas volvieron a contraerse en un 8%, respecto del año anterior. Los descuentos y devoluciones volvieron a subir dejando un mal sabor en la gestión de posventa. La porción de mercado frente a nuestro principal proveedor, es sostenida y en crecimiento. Lo importante es trabajar de la mano con las perspectivas de negocios establecidas para el Ecuador. Motorola ha establecido un crecimiento bruto del 12%.

Para ir de la mano de nuestro proveedor, nuestras ventas deberían ubicarse en 3,4 millones netos, para el año 2018, para llegar a un 40% del mercado local de Motorola.

El costo de ventas generó un margen del 22% debido a la reducción de la operación. El objetivo fundamental es mantener y sostener un 20% mínimo de margen, para cubrir el costo fijo de mantener el negocio en marcha.

Los costos y gastos decrecen un 18%, de los cuales debemos considerar el reconocimiento del deterioro en el inventario, puesto que los recursos absorbidos por la nómina, permanecen pendientes de revisión, en clara perspectiva hacia el futuro inmediato.

El flujo de efectivo resulta positivo, en los últimos tres períodos, aún en circunstancias poco amigables. Todo esto, debido a un especial ejercicio de recuperación de la cartera mala, muy comprometida con el mejoramiento permanente y continuo de la operación, bajo la presión de parámetros aplicativos financieros que nos permiten disfrutar de una

imagen financiera conservadora, pero muy apegada a los principios de eficiencia y eficacia que esperan los señores accionistas, respecto de su muy bien cuidada inversión.

Los hechos que están representados en la información financiera que hoy presentamos, nos permiten apreciar esa gestión financiera que ha permitido atender los pasivos con nuestros proveedores.

Tenemos planes para el futuro entre manos, sin embargo, estamos conscientes de que la perspectiva política y económica es restringida y cortante.

Los planes están ceñidos en generar el control del inventario y las adquisiciones centralizadas en el área financiera. Queremos sacar adelante la Casa Abierta para la venta de garaje. Los inventarios de baja rotación deben convertirse en liquidez para cubrir el financiamiento de la operación y, por qué no, desarrollar nuestros proyectos en una casa propia.

Atentamente,



Ing. Marcos Dionisio Galindo Moreno
Gerente General