

Cuenca, Julio 2017

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE
ELECTROEXITO S.A.**

Ejercicio Económico 2017

Señores Accionistas:

De mis consideraciones

Electroéxito cuenta con 22 locales de ventas y tres puntos de cobro en el año 2017, terminamos con 119 empleados, una reducción de 38% con respecto al personal que contábamos en diciembre del 2016, esto significó la salida de 72 personas a mediados de año.

A principios de año se hizo un acercamiento con proveedores con la intención de arrancar con un plan de compras, así mismo se contrató a dos profesionales, que lideren la formación de una fábrica de crédito que responda a las necesidades de colocación y al público objetivo en el mercado de motos, A lo largo del año se logró evacuar y solventar las necesidades de la fábrica de crédito, siendo un factor muy importante la entidad financiera para su ejecución. En el segundo semestre la entidad financiera que nos apoyaría con el apalancamiento, entró en un proceso de investigación que no permitió “cerrar el círculo” en la compra y venta de cartera, herramienta fundamental en este tipo de negocio, donde la venta a crédito representa el 85% y el apalancamiento financiero es fundamental.

Como consecuencia de lo anterior la operación se afectó sustancialmente por la imposibilidad de generar liquidez que nos permita comprar mercadería y cumplir con nuestros proveedores.

Durante todo este año, hemos invertido en el adecentamiento de los locales, con el propósito de prepararnos para el ingreso de la nueva

mercadería que al final no se dio por las razones mencionadas, Como antecedentes externos, podemos decir que para el segundo semestre se suspendieron las salvaguardas, lo que favorece nuestra visión de atender el mercado de motos con un crédito oportuno, enfocado al público objetivo para motos utilitarias que representan el volumen, el mercado de motos en este año fue de ciento cuatro mil unidades, existen marcas importantes que no tienen una buena participación del mercado porque no están enfocados al crédito, ahí vemos la oportunidad con nuestra fábrica de crédito, Por otro lado el plan Renova y cocinas de inducción pierden fuerza en la colocación, el gobierno ha suspendido el cobro del ICE, en consecuencia la venta de la cocina a gas gana espacio.

Internamente no se cuenta con un flujo de caja adecuado, que nos permita cumplir con todas nuestra obligaciones y la compra de mercadería adecuada que active el “círculo virtuoso” que significa comprar bien, vender bien y cobrar bien, la recaudación es cada día menor puesto que no hay un volumen adecuado de colocación.

Como consecuencia de lo anterior existe también el retraso en los pagos al sistema financiero, Bancos y bolsa de valores que generan intereses, mora y multas, así también a instituciones como el SRI, IESS y MRL , donde se debe cancelar multas que definitivamente afectan la operación.

PERSONAL .-

Hemos caído nuevamente en el retraso de pago de sueldos de dos meses, por este motivo la salida de personal calificado ha sido frecuente, desafortunadamente también se vuelve difícil contratar los respectivos reemplazos, precisamente por los comentarios de falta de pago que se hacen en cada localidad, lastimosamente las horas de capacitación invertidas en este personal se pierde, podemos decir que estamos siendo la empresa de capacitación de la competencia, los buenos se van.

ASPECTOS FINANCIEROS

Como se reflejan en los estados financieros, el año 2017 la compañía presenta una pérdida de 3.2 millones, en parte por la falta sustancial de

ventas, no contamos con el inventario suficiente para llegar a parámetros más aceptables, todo lo que hemos generado a crédito, que ha significado venta de cartera, ha servido casi en su totalidad para el pago de la Bolsa de Valores, Al ser una compañía intervenida esa es la primera opción del Sr. Interventor. Sin Embargo hemos trabajado para encontrar la fórmula que combina perfectamente incremento en ventas sin inversión en mercadería, sin incremento de personal o gastos que limita la utilidad, la compañía maneja un atraso equivalente a un dígito menor, esto hace suponer que lo que se necesita es volumen,

ASPECTO COMERCIAL

La falta de mercadería y del apalancamiento financiero no ha permitido tener resultados satisfactorios, Más sin embargo la recuperación de cartera y la posibilidad de captar un buen porcentaje del mercado de motos dará como resultado la recuperación de Electroexitó.

INVENTARIO

Este activo está en menos de un millón de dólares de los cuales el diez por ciento corresponde a la categoría de alta rotación, un promedio de US/ 4500 por local, el 30% del inventario disponible, corresponden a inventario muy antiguo comprado a precios significativamente altos es el caso por ejemplo en televisores, el costo promedio de este ítem es de US/406,31, el precio de mercado así mismo en promedio es de US/332.51, por el costo y el estado del producto difícilmente podremos vender estos productos, nuestra sugerencia es vender a un precio promedio de US/220,76 ,

LINEA	COSTO PROMEDIO	PRECIO MERCADO	PRECIO PROMEDIO	TOTAL COSTO	TOTAL PRECIO
TELEVISORES	406.31	332.51	220.76	77,613.54	44,814.00
REFRIGERADORAS	569.97	565.21	330.92	52,226.68	36,177.00
LAVADORAS	385.78	373.49	197.10	12,401.63	10,052.00
MINICOMPONENTES	273.03	-	96.07	86,549.11	30,632.39

Importante indicar que con el proveedor Ecasa línea Blanca, se ha mantenido conversaciones que pretenden regularizar la cuenta a través de emitir notas de crédito de la devolución que en su momento se dieron y el registro de las facturas que por publicidad y transporte se emitieron,

COMPRAS

A principio de año se lograron acercamientos con los más importantes proveedores, en compañía de nuestro principal se lograron acuerdos en cuanto a modelos y precios que nos permitirían ser más competitivos, desafortunadamente fue un proyecto muy importante que no lo hemos podido hacer realidad, Actualmente mantenemos un stock en consignación muy limitado, con la consigna de producto vendido producto pagado, evidentemente al no tener el apalancamiento adecuado no lo podremos implementar.

SOFTWARE CONTABLE

El sistema operativo con que cuenta la compañía ha cumplido su vida útil, hoy son más problemas que beneficios los que tenemos con este sistema, la actividad de la compañía presenta un serio riesgo, es importante buscar una compañía que sustente tanto el sistema operativo como el servicio. Debo informar que algunas cuentas presentan diferencias como consecuencia de este sistema.

CREDITO Y COBRANZAS

El índice de cobranzas sigue siendo la fortaleza más grande que hoy Electroexito tiene, fruto de este resultado estamos con la posibilidad de ofrecer una salida explosiva y totalmente sustentable a la compañía, el índice de atraso general a esta fecha es de 3,18%, pero lo más relevante es que el atraso de la cartera solo motos apenas representa un 1,63%, con estos resultados y con un adecuado apalancamiento financiero, estoy seguro que en corto plazo estaremos pagando deudas y presentando números muy positivos a nuestros accionistas.

PROYECCIONES Y SUGERENCIAS

CRECIMIENTO

La compañía por sobre todas las cosas debe generar ingresos suficientes para cubrir sus costos, este objetivo debe ser de una manera rápida, los resultados en la recuperación de cartera, sobre todo cartera de motos, son muy por encima de los esperados, Corporativamente hablando, contamos con once marcas de motos, cuatro de estas son de primer nivel, la participación de mercado de estas marcas es de apenas el 17%, versus la corporación número dos que con una sola marca posee el 13% del mercado, evidentemente es un problema en el crédito, Electroexito surge como la única alternativa para solventar esta falencia, fruto de este análisis se ha presentado el proyecto que no solamente sustentará el crecimiento corporativo en el mercado, si no que será la recuperación total de Electroexito.

Hasta aquí mi informe, en espera de su aprobación.

Atentamente,



Ing. Rodolfo García Pérez Bolde

GERENTE GENERAL

ELECTROEXITO