

ELECTRO ECUATORIANA



INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA DE ELECTRO ECUATORIANA S.A.C.I. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

El crecimiento de la economía ecuatoriana, que muy probablemente supere el 6% en este período, ha sido impulsado principalmente por el gasto público que se ha beneficiado del alto precio sostenido del petróleo, de los ingresos tributarios que se han incrementado en forma importante y del financiamiento procedente de China, que desde el 2010 ha extendido más de US\$ 5 millardos en créditos al Ecuador, aún no desembolsados en su totalidad, financiando a buena parte del presupuesto de inversión. La preocupación es que a mediano plazo el Ecuador tenga que lidiar con un fuerte endeudamiento con la China, deuda que absorberá buena parte de los ingresos petroleros.

En el año 2011 el barril de petróleo ecuatoriano en los mercados internacionales se mantuvo entre US\$80,00 y US\$110,00. Los precios históricamente altos prevalecen desde el 2007. La producción de petróleo en el 2011 fue de 504.000bpd esto significa un alza de aprox.20.000bpd con respecto al año 2010, lo que equivale a un incremento de producción de aprox. 3%. Sin embargo vale recalcar que las empresas privadas disminuyeron su producción en un 6.7% en relación al mismo período del año pasado.

Durante el período de enero a noviembre de 2011 las exportaciones incrementaron en 22.8% y las importaciones hicieron lo propio en 0.4%. A pesar de la tendencia positiva de las exportaciones, la evolución de las importaciones, y la situación resultante de la balanza comercial ha sido motivo de especial atención ya que el déficit comercial habría alcanzado hasta noviembre del 2011 un estimado -US\$2.972MM. La balanza comercial petrolera registró un saldo positivo de US\$ 5.765MM, es decir 23.7% superior a la del 2010. Por su parte la balanza comercial no petrolera alcanzó un déficit de US\$ 8.737MM, superior en 14.9% a la registrada en el 2010.

Con miras a aumentar las recaudaciones tributarias y a limitar el crecimiento de las importaciones se ha incrementado el impuesto que grava la salida de divisas.

Quito: Av. 10 de Agosto N36-239 y Naciones Unidas - PBX: (593-2) 2459277 - Fax: 2440040 - Apartado: 17-17-1500 CCI

Quito - Almacén: Av. 10 de Agosto N58-21 y Murialdo - PBX: (593-2) 2413970 / 2413974 / 2413972 - Fax: 2413969

Guayaquil: Av. Juan Tanca Marengo Km. 05 - PBX: (593-4) 2285744 - Fax: 2287439 - Telf. Servicio a Clientes: 2287944 - Apartado: 09-01-00861

1700 - ELECTRO

www.electroecuadoriana.com



ELECTRO ECUATORIANA



Cuando se lo introdujo en enero del 2008, dicho impuesto representaba el 0,5% del valor de las divisas remitidas al exterior; luego en el 2009 se lo incrementó al 2% y posteriormente en la llamada Ley de Fomento Ambiental y Optimización de Ingresos del Estado que entró en vigencia como Decreto-Ley en noviembre del 2011, este tributo subió al 5%; al mismo tiempo se generalizó su aplicación estableciéndose créditos tributarios para las materias primas, insumos y bienes de capital que consten en una lista elaborada por la Autoridades.

La recaudación tributaria a noviembre fue de US\$7,166MM lo que registra un crecimiento de 9,1%.

En este período el salario básico tuvo un costo para la empresa de US\$ 362,0. A partir de Enero del 2012 este sufrió un incremento del 10.6% a US\$292,00. El alza era esperada ya que obedece a la estrategia del gobierno de alcanzar el salario digno, sin embargo debemos aclarar que un aumento salarial sin aumento de la productividad del trabajo genera desempleo e incremento de precios. El costo actual de un trabajador que gana el salario básico, para la empresa es de US\$404,40.

A continuación los principales indicadores:

PIB(MM)	65.945
INFLACION ANUAL	5,41%
TASA INTERES ACTIVA	8,17%
TASA PASIVA	4,53%
TASA DESEMPLEO	5,1%
SUBEMPLEO	44,22%
RILD	\$2.957MM
DEUDA PUBLICA	\$14.164MM
RIESGO PAIS	808





ELECTRO ECUATORIANA



Ha sido muy complejo formular una estrategia empresarial en un entorno en que las reglas de juego cambian constante y rápidamente y han sido causa de freno de la inversión privada. La vigencia de un paquete de leyes que hacen que la actividad privada esté mucho más regulada que antes, ha causado incertidumbre acerca de cuál puede ser el futuro de la actividad en un entorno de radicalización política.

ELECTRO ECUATORIANA

El 2011 fue un año lleno de dificultades para la compañía y sus resultados así lo indican.

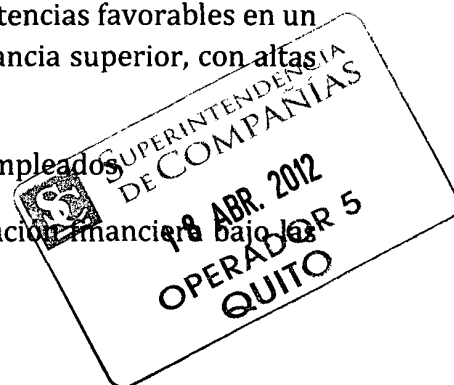
Las ventas totales disminuyeron en 46% al caer de US\$ 14.683.652,07 en el año 2010 a US\$7.887.960, en el año 2011. La causa principal correspondió, a la disminución de servicios en el área petrolera, cuya facturación cayó en 81%. Por otro lado, el bajo desempeño de las otras áreas que marcaron una disminución en ventas del 20% con relación al año anterior, aportó también a este resultado.

En este período fue necesario realizar una reestructuración de varias áreas de la empresa.

Nuevamente hemos gastado mucha energía en atender y defendernos de las mas de 100 demandas de ex trabajadores que operaban en los contratos de mantenimiento en la zona oriental; a la fecha, se ha sentenciado más del 50% del total de los casos, habiendo obtenido nuestra empresa sentencias favorables en un 99% de ellos; existen 2 casos que hemos apelado a la instancia superior, con altas probabilidades de éxito.

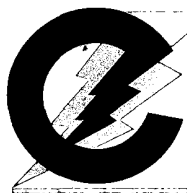
Nuestro personal al 31 de diciembre del 2011 fue de 220 empleados.

A partir del 2011 Electro Ecuatoriana presenta la información financiera bajo las Normas NIIF.



PETROLEO

La facturación de esta área por el período en mención fue de US\$1.206.065,90 versus aquella que correspondió al mismo período del año pasado que ascendió a US\$6.329.116,43 arrojando una variación de -81%. Esta disminución en la facturación fue causada por la terminación de servicios que veníamos prestando, pues a noviembre del 2010 se terminó nuestro servicio de mantenimiento de equipos con Petroproducción, sin embargo continuamos con Operaciones Río Napo hasta abril del 2011.



ELECTRO ECUATORIANA

ISO 9001
ISO 14001
OHSAS 18001
BUREAU VERITAS
Certification



En noviembre 15 del 2011 firmamos un nuevo contrato con Petroproducción, denominado "Provisión de servicio técnico especializado de mantenimiento en caliente de líneas y redes de distribución aéreas 13.8kv en el Distrito Amazónico", cuyo monto asciende a US\$3.959.638,68 + IVA y tiene una duración de 2 años y 3 meses; para este servicio contamos con 41 personas. Esta es la primera vez que la empresa estatal ha contratado este tipo de servicio, que por cierto es muy tecnificado y reviste un importante riesgo para quienes lo están ejecutando; tanto quienes dirigen el mencionado servicio, al igual que quienes lo ejecutan están debidamente capacitados para seguir los procedimientos con toda rigurosidad y cuentan con todos los equipos y herramientas necesarios para esto. De momento se han presentado otras empresas petroleras tanto estatales como privadas interesadas en este tipo de servicio.

También hemos participado en una serie de concursos, en los que, lamentablemente por situaciones ajenas a nuestro control, no se nos han adjudicado.

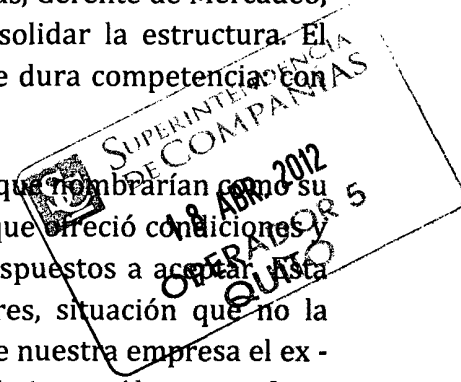
DIVERSAS REPRESENTACIONES

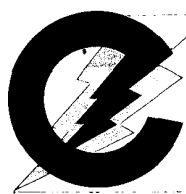
La facturación correspondiente a esta área, alcanzó en este año el monto de US\$ 2.766.402,20 la misma que fue 17% menor que la del año anterior.

Los malos resultados en las áreas de equipos eléctricos, generadores, motores, obligaron a reestructurar las mismas. Fue necesario el cambio de todo el personal de ventas, habiéndose contratado desde Gerentes de Ventas, Gerente de Mercadeo, Ejecutivos de Ventas, etc.; esperamos para el 2012 consolidar la estructura. El mercado de motores a Diesel durante este período fue de dura competencia con nuevas marcas, precios bajos, competencia desleal, etc.

En el mes de mayo fuimos informados por la firma SDMO que nombrarían como su principal distribuidor a Almacenes Juan El Juri, empresa que ofreció condiciones y expectativas al fabricante, que nosotros no estábamos dispuestos a aceptar. Esta empresa nos ha propuesto seamos sus sub-distribuidores, situación que no la hemos concretado. En el mes de junio pasado, se separó de nuestra empresa el ex - Gerente Nacional de Ventas, quien de inmediato fue a trabajar en Almacenes Juan Eljuri.

Como resultado de la reestructuración de esta área, hemos contratado al Ing. Mauricio Martínez para que se desempeñe como Gerente Regional de Ventas en el área de la Sierra, habiéndose incorporado en el mes de septiembre; y al Ing. Ricardo Casal para que se desempeñe en ese mismo cargo en la Región de la Costa, quien se incorporó a partir de Agosto. También ingresaron técnicos de ventas y





ELECTRO ECUATORIANA



otro personal requerido para el desempeño del área. Esta reestructuración al parecer está comenzando a dar sus resultados. Esperamos que estos se consoliden en el 2012.

Con el fin de reposicionar nuestras marcas en el mercado, de refrescar la imagen de la Compañía, de evaluar el grado de satisfacción de nuestros clientes, contratamos los servicios del Ing. Fernando Ortiz como Gerente de Mercadeo, quien se incorporó a partir del mes de octubre. El Ing. Ortiz está familiarizado con nuestras marcas y productos y conoce lo que se debe hacer en esa área. De momento ha elaborado un Plan Anual de Marketing, el mismo que está ya en vigencia.

La Presidencia Ejecutiva ha considerado reestructurar y dar mucha fuerza también al área de Energías Renovables, para lo que está creando un nuevo departamento. De momento se está analizando la asistencia de asesores técnicos procedentes de la Universidad de Valencia - España, quienes en los próximos meses vendrán para capacitar a nuestro personal y a colaborar por un tiempo determinado con nuestra compañía.

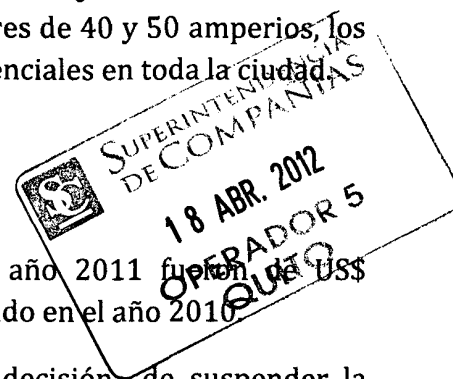
El área de Post - Venta diesel facturó US\$ 1.019.567,77 , valor superior en 13% al del año pasado.

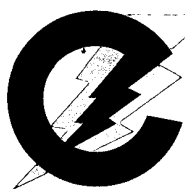
Se ha logrado posicionar todavía a pequeña escala los productos eléctricos fabricados la empresa Chint. Se percibe una buena aceptación de los clientes por el precio y sobre todo por la calidad del producto. Vale la pena mencionar que hasta el momento se ha concretado con la Empresa Eléctrica Quito la venta en los últimos 3 años de más de 100.000 breakers monopolares de 40 y 50 amperios, los mismos que son instalados junto a los medidores residenciales en toda la ciudad.

ASCENSORES

Las ventas de ascensores nuevos, facturadas en el año 2011 fueron US\$ 735.406,92, lo que representa un 53% mas que lo vendido en el año 2010.

A finales del año 2010 Schindler informó sobre su decisión de suspender la fabricación de las líneas 100L y Smart, que eran, conjuntamente con la línea Neolift, comercializadas en los países latinoamericanos. A inicios del año 2011 Schindler nos informó su decisión de no liberar para sus representantes en esta área geográfica, los nuevos modelos de ascensores producidos para esta zona, dejando así a Electro Ecuatoriana sin posibilidad de realizar ventas nuevas. En el





ELECTRO ECUATORIANA



pasado mes de junio, en reunión realizada en México, personeros de Schindler nos dieron a conocer que a partir del 1 de enero del 2012 dejarían de vender equipos nuevos en nuestro territorio, y que nos abastecerían únicamente con repuestos y asistencia técnica a fin de que sigamos atendiendo la post venta de los ascensores instalados. De momento estamos analizando las implicaciones de tal decisión, a fin de tomar las medidas adecuadas.

La situación antes mencionada nos llevó a contactarnos de inmediato con diversos fabricantes de ascensores y escaleras eléctricas, entre ellos con la empresa japonesa FUJITEC, con quienes hemos firmado un Contrato de Distribución, vigente desde el 1 de enero del 2012.

Hasta la fecha hemos vendido ya los primeros 10 ascensores.

FUJITEC fue fundada el 9 de febrero de 1948 en Osaka, Japón, orientada a la investigación y desarrollo, fabricación, marketing, instalación y mantenimiento de ascensores, escaleras mecánicas, rampas móviles y sistemas de estacionamiento vertical.

En noviembre del 2011, luego de dos años de paralización de nuestros trabajos de montaje de ascensores y escaleras del Nuevo Aeropuerto de Quito, logramos llegar a un acuerdo con este cliente y reiniciamos nuestras actividades. De momento estamos en ejecutando la fase final de este contrato.

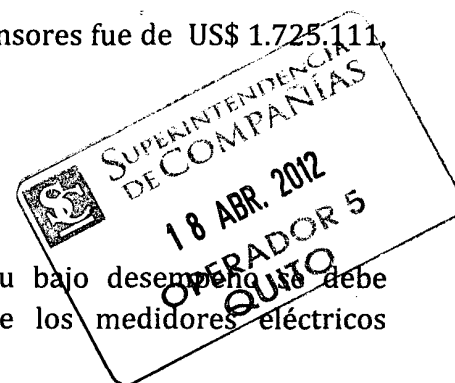
La facturación nacional de el área de Post Venta Ascensores fue de US\$ 1.725.111, habiendo superado a las del año 2010 en un 11%.

AGENCIAMIENTO

El aporte de esta área fue de US\$ 251.737,82. Su bajo desempeño debe especialmente a la pérdida de competitividad de los medidores eléctricos suministrados por Landis & Gyr.

Actualmente se encuentran en ejecución varios contratos de mantenimiento y reconstrucción de generadores y rodets por un valor aproximado de US\$ 600.000,00 que se facturará en el año 2012.

Para el futuro inmediato se están perfilando importantes proyectos en el área hidroeléctrica.





ELECTRO ECUATORIANA



FABRICA

Es otra de las áreas que se encuentran en reestructuración, se creó un departamento de diseño para lo cual se contrataron 3 dibujantes calificados, quienes empezaron a realizar un levantamiento de los antiguos planos, digitalizando y modificando los existentes. De momento se están modernizando los procesos de fabricación.

La facturación externa en el año 2011 fue de solo US\$ 183.668,28.

En el mes de diciembre se retiró el Ing. Esteban Vivanco que fungía como Gerente de Fábrica. Su reemplazo será contratado en los próximos días.

Se estandarizaron los tamaños de los tableros eléctricos y se mantiene en stock tableros de diferentes medidas lo que facilita para el armado de los tableros de distribución, transferencias automáticas y transferencias manuales, reduciendo considerablemente el tiempo de entrega de los mismos. Lo mismo se ha hecho con las bases patín para los grupos electrógenos, teniendo en la actualidad 5 tamaños de acuerdo a la potencia de esos grupos.

Por último se han ensamblado la gran mayoría de grupos y alternadores que se encontraban en bodega, teniendo listos y probados los grupos generadores para su entrega.

Señores accionistas, esperamos que con los contratos de largo plazo que se han conseguido y se están por conseguir, con la reestructuración y el trabajo arduo que se está realizando, los resultados correspondientes al periodo 2012 sean satisfactorios para todos.

Finalmente deseo agradecer a todo el personal de Electro Ecuatoriana SACI por el trabajo realizado.

A ustedes señores accionistas mi sincero agradecimiento por su constante colaboración.

Atentamente,

Werner Speck A.
PRESIDENTE EJECUTIVO

