

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE SOCIEDAD ELECTRONICA S. A. SOCELEC
POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE DEL 2016.**

Señores Accionistas:

De mis consideraciones

A continuación, me permito presentar a ustedes el informe de la gestión de la compañía durante el ejercicio Económico 2016, en base a los términos previstos por la ley y normativa vigente.

Debo aclarar, que debido a mi incorporación como Gerente General de la empresa a partir de Marzo del 2017, la gestión del año 2016 estuvo a cargo del Arq. Ramón Valdivieso quien actuó como Gerente General en dicho período, y por tanto el presente informe se basa en información proporcionada por los ejecutivos de la empresa.

ANTECEDENTES.

El año 2016 registró una contracción del 1.5% en el producto interno bruto, según el último informe del Banco Central, esta caída del PIB denota la importantísima participación del Estado en la dinámica de la economía ecuatoriana que por segundo año consecutivo mantiene un estancamiento económico en el país.

Con un sector público escaso de recursos y un sector privado con pocas ganas de invertir hasta ver si las señales que comenzó a enviar el régimen son suficientes como para arriesgar sus recursos a largo plazo y más aún previo a un año electoral configuraron a 2016 como un año complejo para los negocios y por tanto las empresas prefirieron esperar que el escenario político se aclare para tomar decisiones de inversión, esto definitivamente tuvo efectos negativos en la producción, el empleo y el consumo.

En el 2016 continuaron las salvaguardias como medida para evitar el déficit de la balanza comercial que ayuda a las ensambladoras de televisores locales a posicionar sus productos frente a los importados. Sin embargo, es de notar que aparecieron más participantes en el mercado que han presionado para que exista mayor competencia y por tanto los precios y márgenes se vean reducidos de mes, creándose en el mercado una guerra de precios.

Entre los nuevos competidores también se integraron marcas de renombre internacional como Samsung, LG y Sony que empezaron a ensamblar localmente para evitar perder su participación de mercado por la fuerte competencia de las ensambladoras locales.

Respecto de la normativa vigente para las empresas ensambladoras, el Ministerio de la Productividad ha venido insistiendo en la integración local de mainboards, permitiendo a aquellos que lo hagan que todo el costo de la tarjeta se considere como agregado nacional, dándoles por tanto una ventaja en costo respecto de aquellos que no lo hicieron. Sin embargo, esta exigencia demandó a los ensambladores de televisores importar mayores volúmenes de producto para conseguir que tanto los proveedores de partes como las empresas locales de mainboards desarrollen dicho componente.



GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Durante el año 2016, la compañía continuó comercializando las marcas ECASA, STARGOLD y COBY, y solamente se importó un nuevo modelo de televisor de 32" SMART que llegó al final del año sin que se pudiera ensamblarlo hasta 2017.

A lo largo del año se realizó un barrido completo de las grandes cadenas de electrodomésticos a nivel nacional y se logró integrar a nuestra red de clientes a TVentas, Salvador Pacheco Mora y a la vez se reactivaron las relaciones comerciales con Almacenes Juan Eljuri Guayaquil y Comandato. En las otras cadenas importantes no se pudo entrar por las exigentes condiciones que solicitaban.

Dada la situación económica a nivel nacional, las ventas a través de las cadenas de electrodomésticos se vieron afectadas en gran medida. Es así que las empresas del grupo bajaron de manera importante sus compras, y por ello se decidió que a partir del mes de Noviembre, la empresa empiece a vender directamente a clientes horizontales.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

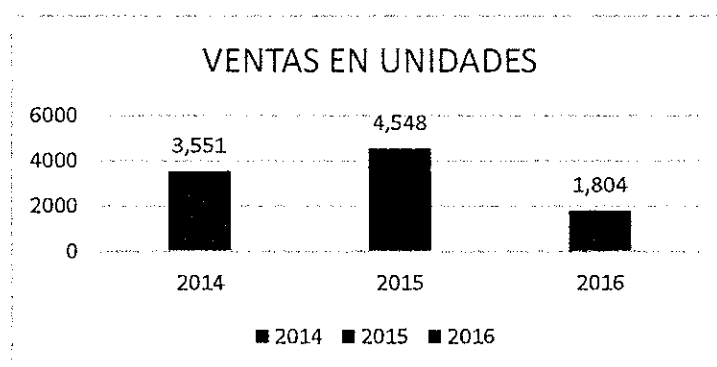
Las relaciones laborales y demás actividades de la empresa se han llevado con normalidad, estando al día con organismos de control y autoridades. Durante el año 2016 debido a la para de producción, se prescindió de los servicios del Jefe de Planta dejando como encargado de la misma al Supervisor de planta.

La planta ensambló durante el primer trimestre productos importados en los últimos meses del año 2015 y la única importación que se hizo en el año quedo ya para ensamblarse en el 2017.

ASPECTOS FINANCIEROS.

En el 2016 la empresa obtuvo ventas por un monto de \$ 791,355.72, una baja importante frente al \$ 1,896,269.43 del año 2015 que básicamente es resultado de la dificultad que se tuvo de vender a través de las cadenas y por reducción del consumo derivada de la incertidumbre económica.

La evolución de las ventas expresada en unidades se puede observar en el siguiente cuadro:



El costo de ventas fue de \$ 631,228.24. lo que permitió conseguir una utilidad bruta de \$160,127.48 que representó el 20.2% respecto de las ventas.

Los Gastos Operacionales sumaron un total de \$ 370,603.46 y por tanto la pérdida operativa alcanzó los \$210,475.98.

J

El gasto financiero neto totalizó \$ 291,611.81, de los cuales \$ 192,000 correspondieron a los intereses ocasionados por la deuda a Fininvest por \$ 3,200,000.

El Ejercicio 2016, terminó con una pérdida neta después de impuestos de \$ 525,538.27.

En cuanto al capital de trabajo disponible a diciembre del 2016, este estuvo dividido de la siguiente manera: \$ 1,298,910.94 en cartera de distribuidores y \$ 610,322.94 en producto terminado para la venta. Respecto a la cartera, la mayor parte está concentrada entre los siguientes clientes: \$ 695,312.43 Electroéxito, \$ 343,507.96 Eljuri Hatari, \$ 91,563.32 Ecasa y \$31,505.04 Cartorama; de esta cartera el 96% estuvo ya vencida.

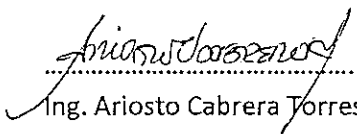
Para el año 2017 el entorno económico se presenta aún complejo, por la incertidumbre generada por el cambio de gobierno, la disminución esperada en el gasto e inversión pública, además de la baja de las salvaguardias que determinará que las diferencias entre ensamblar CKD e importar en CBU sean menores en perjuicio de los ensambladores en general que verán afectados aún más sus márgenes.

RECOMENDACIONES.

Para el año 2017 se recomienda lo siguiente:

- Gestionar con los clientes acuerdos de pago para agilizar la recuperación de la cartera.
- Optimizar la estructura de la empresa y particularmente fortalecer el equipo comercial con más vendedores.
- Negociar con los proveedores mejores precios de CKD a fin de mejorar nuestra oferta y competitividad.
- Incursionar en nuevos canales de distribución y comercialización de nuestros productos como son los canales: institucional, tarjetas de crédito e Internet.
- Invertir en promociones y publicidad de los productos, sobre todo en el punto de venta para tener mayor presencia en el mercado.
- Ensamblar para las empresas del grupo bajo un esquema de FEE de ensamble que permitirá elevar los volúmenes de compra a los proveedores y negociar mejores precios.
- Evaluar las alternativas para integrar localmente la tarjeta mainboard de los televisores a fin de mejorar nuestro costo del producto y evitar dificultades con el Ministerio de la Productividad que pone cada vez más trabas a las distintas aprobaciones solicitadas, para presionar a que se integre la tarjeta.
- Evaluar las alternativas de capitalización de la empresa por cuanto podemos incurrir en causal de disolución debido a las pérdidas acumuladas.

Atentamente


Ing. Ariosto Cabrera Torres
Gerente General
Socelec S.A.