

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE SOCIEDAD ELECTRONICA S. A. SOCELEC
POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE DEL 2017.**

Señores Accionistas:

De mis consideraciones,

A continuación, me permito presentar a ustedes el informe de gestión de la compañía durante el ejercicio Económico 2.017, en base a los términos previstos por la ley y la normativa vigente.

Es necesario dejar constancia, que mi incorporación como Gerente General de la empresa SOCELEC, es a partir del 18 de diciembre de 2017; habiéndose encontrado la administración del año 2017 a cargo del Ing. Ariosto Cabrera, quien actuó como Gerente General hasta el mes de Noviembre de 2017, por lo cual el presente informe se basa en información que han proporcionado los colaboradores que continúan en la empresa.

ANTECEDENTES.

El año 2.017 fue un año electoral, el 19 de febrero fueron las elecciones presidenciales en nuestro país, por lo que el ambiente económico estuvo marcado por estos aspectos, que producen incertidumbre en las etapas previas y posteriormente se producen fuertes expectativas, mientras los actores económicos esperan conocer las señales que va generando el nuevo gobierno, para procurar entender sus intenciones y el posible rumbo que se pretende seguir en los diferentes ámbitos, económicos, tributarios, laborales, fiscales, etc. En este caso las primeras señales no fueron positivas, al menos en el plano económico, por la incorporación de ministros del régimen anterior, a quienes se tildó incluso de ministros reciclados, generando una indicación de que el rumbo económico sería una continuación de lo realizado por el gobierno anterior, lo cual causó incertidumbre en el clima de negocios en general, causando efectos negativos en la producción y empleo, y afectando a su vez, directamente al consumo, en general.

Las fuertes críticas al nuevo gobierno, no se hicieron esperar especialmente en lo referente a la necesidad de un cambio de rumbo en la economía, lo que forzó al establecimiento del Consejo Productivo Consultivo Tributario, que buscaba en trabajo conjunto, del sector público y privado, establecer un plan de acciones que dinamicen la deteriorada economía del país. Sin embargo, luego de muchos meses de reuniones, el sector privado mostró su fuerte decepción frente a las medidas que se anunciaban, que no configuraban el cambio que la economía de país realmente necesitaba.

Esto tuvo repercusiones en la actividad de las empresas ensambladoras, con respecto a la normativa que las rige, pues el Ministerio de la Productividad había venido insistiendo

en la integración nacional de las Tarjetas Principales de los Televisores, (main board), para que sean ensambladas en nuestro país y luego integradas a los Televisores.

Es así que mediante reforma al Acuerdo Ministerial 17-131, del 18 de septiembre de 2017 que conforma el marco legal que rige la actividad de las empresas ensambladoras, por medio del Acuerdo Ministerial 17-180, reformativo, del 15 de Diciembre de 2017, se obliga específicamente las empresas ensambladoras de Televisores a integrar localmente la tarjeta electrónica principal, permitiendo que todo el costo de la tarjeta se considere como agregado nacional, existiendo una ventaja en costo, con respecto de aquellos que no lo pueden hacer directamente. Sin embargo, esta exigencia demanda a los ensambladores de televisores a importar mayores volúmenes de producto, por las ordenes mínimas de pedido (MOQ), que requieren los proveedores extranjeros de partes para las tarjetas principales.

Adicionalmente, las empresas ensambladoras de televisores se han ido incrementando en este mercado, provocando que exista mayor competencia y por tanto los precios y márgenes se ven reducidos. Incluso marcas como Samsung, LG y Sony están también ensamblando localmente, para evitar perder su participación de mercado, por la competencia de las ensambladoras locales.

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Durante el año 2017, la compañía comercializó sus televisores con la marca ECASA, y se importaron únicamente 300 unidades de televisores de 50 pulgadas, del Modelo SOC50QT306LN, que llegaron en el mes de noviembre y se ensamblaron en el mes de diciembre.

A lo largo del año se realizaron gestiones para continuar la comercialización en cadenas de electrodomésticos como Almacenes Juan Eljuri, Comandato y Jaher. En igual forma la empresa continuó con ventas directas a clientes horizontales, comerciantes mayoristas y se realizaron ventas institucionales en algunas empresas relacionadas del Grupo.

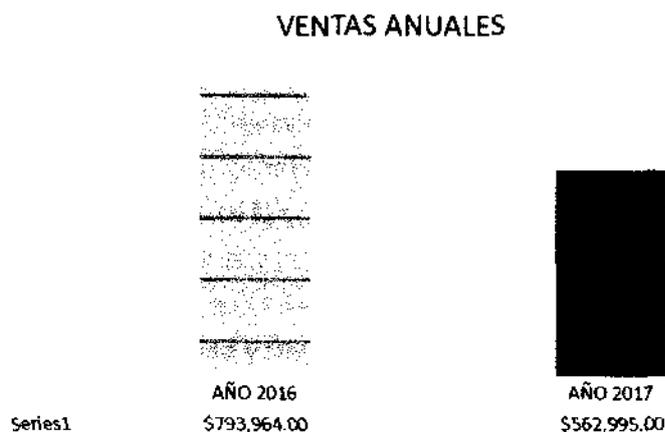
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

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 2017 debido a la para de producción, se mantuvo como encargado de la misma al Supervisor de planta y un staff mínimo de personal.

ASPECTOS FINANCIEROS.

En el 2017 la empresa obtuvo ventas por un monto de \$ 562,995.00, una baja relativa frente a \$ 793,964.00 del año 2016 que básicamente es resultado de las condiciones desfavorables del mercado en general que afectaron el consumo y la agresiva competencia en precios.

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



El costo de ventas fue de \$ 484,573.00 lo que permitió conseguir una utilidad bruta de \$78,422.00 que representa el 13,93 % respecto de las ventas.

Los Gastos Operacionales sumaron un total de \$ 336,612.00 y por tanto la pérdida operativa alcanzó los \$258,190.00

El gasto financiero neto totalizó \$ 300,025.00 de los cuales \$ 192,000.00 correspondieron a los intereses ocasionados por la deuda a Fininvest por \$ 3,200,000.00 que proviene de un préstamo realizado en el año 2012

El Ejercicio 2017, terminó con una pérdida neta después de impuestos de \$ 570,316.00

En cuanto al capital de trabajo disponible a diciembre del 2017, este estuvo dividido de la siguiente manera: \$ 1'352.840,17 en cuentas por cobrar y \$ 285.428,84 en producto terminado para la venta. Respecto a la cartera, la mayor parte está concentrada entre los siguientes clientes: \$ 695.278,00 Electroéxito, \$ 345.502,00 Eljuri Hatari, \$ 96,981.00 Ecasa y \$21,707.00 Cartorama; esta cartera es vencida.

En cuentas por pagar comerciales a finales del 2017 se tuvo un valor de \$ 345,557.00

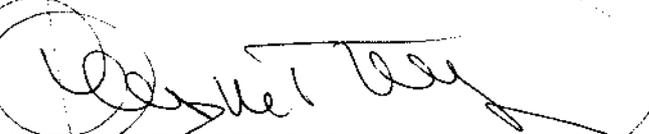
Para el año 2018 el entorno económico se presenta aún complejo, por lo que se va conociendo de la situación real de país, cuyas cifras macroeconómicas han sido bastante manipuladas y la caja fiscal no cuenta con recursos suficientes para cubrir sus obligaciones, manteniendo un estado que es definitivamente demasiado grande para la realidad nacional, por lo que se espera una disminución en el gasto e inversión pública.

RECOMENDACIONES.

Para el año 2018 se recomienda lo siguiente:

- Concretar la compra e Importación de la maquinaria para la línea de ensamblaje de tarjetas electrónicas.
- Procurar los esfuerzos necesarios para contar con un equipo de ventas, liderado por un ejecutivo con amplia experiencia en esta misma línea de venta de televisores, que conozca la competencia, áreas, rutas, estrategias, etc.
- Consecución de mejores precios y condiciones de proveedores extranjeros con más apertura y con interés de estar en nuestro mercado, procurando buscar una alianza con exclusividad y mejorar nuestra competitividad.
- Mantener la actividad de ensamble y comercial constante.
- Ofrecer el servicio de ensamblaje de tarjetas electrónicas a empresas ensambladoras que no cuentan con la maquinaria para este propósito.
- Solicitar a las empresas con la cartera más representativa, acuerdos de pago que efectivamente se cumplan, para recuperar estos recursos.
- Optimizar la estructura de la empresa.
- 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.
- Evaluar las alternativas de capitalización de la empresa por cuanto podemos incurrir en causal de disolución debido a las pérdidas acumuladas.

Atentamente



.....
Ing. Juan Marcelo Vallejo M.
Gerente General
SOCELEC S.A.