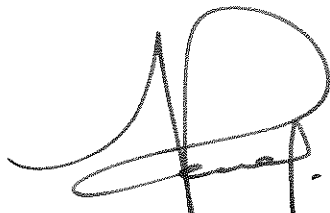
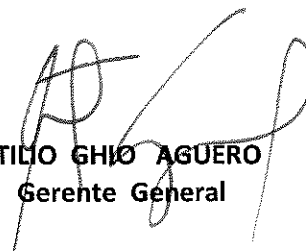


10200 DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

“El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de FABRICA NACIONAL DE ACUMULADORES ETNA S.A., durante el año 2016. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a las disposiciones legales aplicables”.



ISMAEL CLAUDIO SEOANE PEYÓN
Presidente del Directorio



ATILIO GHIO AGÜERO
Gerente General

MEMORIA ANUAL **2016**





MEMORIA 2016

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en el artículo quincuagésimo segundo de los Estatutos Sociales de la Empresa, nos es grato presentar a ustedes para su consideración y aprobación, la Memoria Anual correspondiente al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016

Entorno General

El 2016 fue un año de transiciones políticas y económicas a nivel mundial. En los países desarrollados, aumentó el apoyo a movimientos populistas y antiglobalización, mientras en América Latina hubo un giro político hacia la derecha y el libre mercado.

El Perú no fue la excepción, en un año electoral que estuvo caracterizado por:

- un claro debilitamiento en el crecimiento de las ventas locales, las cuales crecieron a su menor ritmo desde el 2009,
- la caída de la inversión privada por tercer año consecutivo,
- la creación de empleo formal se estancó y
- el crédito creció a la menor tasa en una década, mientras la morosidad aumentó.

Las variables financieras presentaron gran volatilidad. En el Perú, el tipo de cambio cerró el 2016 en un nivel similar al de inicio del año (S/3.36 por dólar). No obstante, alcanzó los S/3.53 por dólar y bajó hasta los S/3.24 por dólar. Salvo por la mayor extracción de cobre y el crecimiento del sector agroexportador, el resto de sectores de la economía se desaceleraron considerablemente.

El déficit fiscal alcanzó su nivel más alto en 15 años, debido a la caída de los precios de los metales por cuatro años consecutivos, la desaceleración de la demanda interna y la reducción de la tasa del Impuesto a la Renta a empresas, decretada por el gobierno anterior.

En este contexto, el nuevo gobierno anunció una serie de medidas orientadas a desburocratizar los trámites con el Estado, agilizar la inversión pública y la inversión concesionada, y a mejorar la calidad regulatoria de las normas.

Sin embargo, hacia la segunda mitad del año, se produjo una fuerte caída del gasto público, a causa del cambio de gobierno y los recortes de gastos en algunos ministerios para poder cumplir con la meta de déficit fiscal (3% del PBI). Esto moderó el deterioro del balance fiscal, pero afectó el crecimiento económico en el último trimestre del año.

En suma, el 2016 fue un año de transición para varios países del mundo y el Perú. Sin embargo, a pesar del entorno de ajustes y cambios, en su mayoría inesperados, la economía peruana fue de las menos afectadas. Los precios de las exportaciones peruanas dejaron de caer luego de

cuatro años consecutivos, lo cual explicó que el sol se aprecie frente al dólar por primera vez desde el 2012 y que la Bolsa de Valores de Lima tuviese el segundo mayor rendimiento anual del mundo. La economía peruana fue la que más creció en Sudamérica y las utilidades de las empresas empezaron a recuperarse gracias a sus esfuerzos por reducir costos y buscar eficiencias. Pese a los cambios y la incertidumbre, la mayoría de empresas cerró el 2016 esperando que el 2017 sea mejor en términos de crecimiento de ingresos y de utilidades.

(Fuente: Apoyo Consultoría – Semana Económica)

Sector Automotriz

El sector automotriz seguirá creciendo en los próximos años en América Latina, ya que, a pesar de todo el crecimiento experimentado, el parque automovilístico sigue siendo pequeño, antiguo, y muy concentrado en las grandes urbes. Ello, unido al desarrollo de la clase media en Latinoamérica que conlleva el aumento incesante de la demanda de vehículos, así como el escaso desarrollo de infraestructuras de transporte como el ferrocarril, hacen de la industria automotriz latinoamericana una industria con gran potencial, sobre todo concentrada en los dos gigantes: Brasil y México.

La zona no se salvó de la crisis económica mundial, a octubre del 2016, la venta de vehículos nuevos fue 6.1% menor que al mismo periodo del año anterior:

	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Perú	Ecuador	Venezuela	Total
ene-oct 2015	2,146,013	1,087,633	561,464	230,912	232,718	145,374	70,900	14,819	4,489,833
ene-oct 2016	1,667,956	1,290,156	607,330	259,724	197,815	140,536	50,309	3,309	4,217,135
% Var 16/15	-22.3%	18.6%	8.2%	12.5%	-15.0%	-3.3%	-29.0%	-77.7%	-6.1%

Al término del 2016, México volvió a destacar 1'603,672 unidades, equivalente a 18.6% de crecimiento, mientras que Argentina quedó en tercera posición con más de 703,000 unidades vendidas, equivalente a un crecimiento de 11.2%. Chile y Costa Rica también mostraron crecimiento durante el 2016, al aumentar 6.3% y 11%. En el caso de Perú, se vendieron 170,020 unidades, equivalente a un decrecimiento de 1.8% versus el 2015.

(Fuente: ALADDA – APP)

Informe de Gestión

En el 2016 empezamos a ejecutar el plan para los próximos cinco años, con la convicción que nuestra Estrategia de “Asegurar el crecimiento sostenido”, junto con los cuatro 4 pilares estratégicos, nos definen y marcan claramente la dirección a seguir:



- ✓ **Competir para ganar:**
Logramos crecimiento sostenido promoviendo nuestras marcas, productos y servicios, explotamos las oportunidades del mercado y adquirimos nuevos negocios
- ✓ **Liderar el cambio y diferenciarnos de la competencia:**
Alcanzamos ventajas competitivas sostenibles buscando respuesta rápida a los cambios a través del liderazgo, la pasión por ganar y el empoderamiento de nuestra gente
- ✓ **Asegurar la excelencia operativa:**
Buscamos la mejora continua en los procesos, la innovación y la inversión en tecnología para maximizar la rentabilidad.
- ✓ **Desarrollar una cultura de alta performance:**
Reconocemos que el mayor activo es nuestra gente, por eso promovemos su desarrollo, su crecimiento personal y profesional

Es así, que el resultado del 2016 superó las expectativas y nos permitió ejecutar proyectos que nos permitirán potenciar nuestro crecimiento.

Recursos Humanos

El foco de Recursos Humanos en el año 2016 estuvo dirigido principalmente en:

- Potenciar el liderazgo en la organización, mediante el programa de seguimiento del talento identificado, programas de coaching, talleres de liderazgo hasta la tercera línea de la organización, así como también el reforzamiento de las competencias tanto a nivel de selección como en los demás procesos de RRHH.
- Generación de actividades de integración de alto valor a fin de incentivar el trabajo en equipo y mantener el buen clima laboral, actividades que se circunscribe en momentos particulares de celebraciones clásicas (primero de mayo, día de la madre, etc.), otros de índole de bienestar a través de la feria de salud y actividades de involucramiento familiar como es la fiesta navideña para los hijos de los colaboradores.
- Reforzar Seguridad y Salud Ocupacional, la importancia que tiene para nosotros la salud de nuestros colaboradores se refleja en el resultado del programa para la reducción de plomo en sangre, que ha traído una disminución por tercer año consecutivo desde un promedio de 25.69 mg/dl en el 2014 a 15.40 mg/dl en el 2015 y finalmente de 14.3 mg/dl en el 2016. Adicionalmente, se implementó el programa de control de enfermedades crónicas para todo el personal de Etna enfocándose en Hipertensión, Diabetes, Obesidad y Dislipidemia mejorando de esta manera la calidad de vida.



Finanzas

Durante el 2016 el área de Finanzas continuó enfocada en la iniciativa estratégica de implementar políticas y procedimientos que nos asegure contar con las mejores prácticas de planificación, manejo y control de las dimensiones financieras y contables en la empresa, en este sentido, implementó el estado de resultados de la empresa por canal de ventas y se han dejado las bases para la elaboración de estado de resultados por producto y cliente.

Se fortaleció el área de costos con la contratación de personal calificado y se tercerizó el área de contabilidad con la firma Deloitte, lo que ayudó a incrementar eficiencias en los procesos de producción y procesos de contabilización.

Se contrató a una compañía externa de cobranzas que ha permitido reducir los niveles de morosidad por debajo del 5%, asimismo ha permitido manejar mejor las cuentas corrientes de los clientes e incrementar los niveles de venta.

Se reordenó el sistema de pagos en tesorería, implementándose los días jueves como días de pago a proveedores. Asimismo, se abrieron cuentas en bancos e incrementado líneas de crédito, permitiendo de esta forma negociar mejores condiciones de financiamiento en un mercado financiero volátil donde las tasas de interés en soles han venido incrementándose.

Se implementó un módulo de activos fijos que permite tener mejor control de los activos de la empresa existentes y futuras inversiones que realice la empresa.

Tecnologías de la Información

Durante el año 2016 se consolidó el sistema SAP como eje principal de las operaciones administrativas contables, la unificación del sistema y la integración con el sistema Dfontana de la agencia Chile, nos permite contar con resultados consolidados sin la utilización de hojas de cálculo en Excel, este es uno de los principales hitos del año. Otros avances importantes son:

- La simplificación de procesos y la automatización, permitieron la reducción de horas en procesos repetitivos y la mejora en el proceso de toma de decisiones.
- Movilidad, la implementación de soluciones de seguridad, VPN y consultas vía extranet, permiten el trabajo remoto. Además, la migración a la solución de office 365, nos permite colaboración en línea, video conferencias y reuniones virtuales.
- El desarrollo de soluciones de backup, seguridad de la información y la actualización de los planes de contingencia, aseguran la continuidad de negocio.

Marketing

En el mercado local se ejecutaron acciones promocionales para potenciar la distribución y acelerar la rotación de ETNA en los puntos de venta, poniendo énfasis en el desarrollo y



crecimiento de las baterías de Libre Mantenimiento. En publicidad y Relaciones Públicas nos enfocamos en comunicar el portafolio de productos.

En mayo del 2016 se relanzó la línea de Libre Mantenimiento en Perú y en el mercado internacional. Esto permitió que la marca ETNA se consolide como líder innovador y referente de éxito en el mercado de baterías, logrando crecer un punto porcentual a 38.5% en participación de mercado en Perú, mientras que las ventas de Libre Mantenimiento crecieron 45% respecto al año anterior.

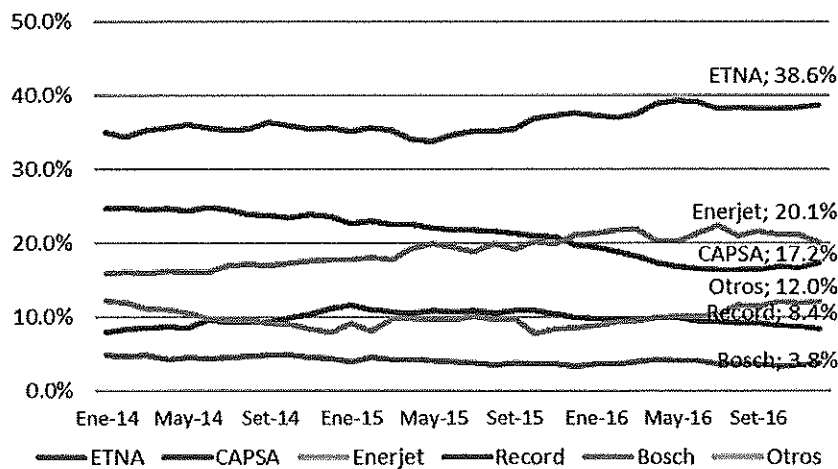
En el negocio de baterías industriales logramos un 25% de participación de mercado.

Ventas

Durante el 2016 en Perú, la gestión y ejecución en los canales de distribución nos aseguró el crecimiento:

- Canal tradicional, en Lima se consolidó el proceso de venta, lo que permitió gestionar a los mejores clientes. En provincia, mejoramos la distribución numérica, recuperamos y fidelizamos clientes, con lo que logramos acelerar la rotación de nuestros productos.
- Canal moderno, consolidamos nuestro liderazgo, logrando crecer encima de lo esperado.
- Canal corporativo, consolidamos el proceso de venta consultiva incorporando el servicio técnico pre y post venta orientado a brindar soluciones integrales a nuestros clientes. En baterías industriales se capitalizó el “renting”.
- Etna Express, consolidamos el modelo de negocio enfocado en mejorar el servicio al cliente, esto trajo como resultado un mayor control sobre las variables del negocio que permitió superar las expectativas de venta establecidas para el año.

Las estrategias de Marketing y Ventas en Perú, hicieron que ETNA cierre con 38.6% de Participación de mercado promedio móvil anual.



Fuente: Aduanas, elaboración propia



Exportaciones – ETNA Chile

A pesar de la compleja coyuntura internacional en el 2016, donde los fabricantes coreanos invadieron los mercados de Latinoamérica con precios menores a los de sus competidores sudamericanos aprovechando el bajo precio del plomo. Logramos adaptarnos y competir en éste complejo escenario, penetrando a nuevos mercados e incrementando la presencia de la marca ETNA en Ecuador, Cuba, Guyana, Trinidad y Tobago y sobretodo Estados Unidos.

Por otro lado, se incrementaron los clientes de cajas plásticas en Panamá y Guatemala, asimismo se consolidó la unidad de negocios de venta de plomo y de baterías industriales.

Operaciones

Durante el año 2016, el área de operaciones se centró en los pilares estratégicos de la compañía “Liderar el cambio y diferenciarnos de la competencia” así como en “Asegurar la excelencia operativa”, para ello el área de

- Sistemas Integrados de Gestión, Calidad y Medio Ambiente, se logró la certificación BASC y se actualizaron los Instrumentos Ambientales en las 3 plantas. Aseguramiento de la calidad, intensificó los controles de los procesos productivos, capacitando a los jefes y supervisores de línea.
- Logística de entrada, el área continuó contribuyendo con ahorros importantes. Los niveles de inventario de materias primas y suministros se redujeron y se incrementaron los plazos de pago a proveedores.
- Almacenes, siguieron mejorando los niveles de conciliación y exactitud del inventario. Logró ahorros importantes tercerizando servicios.
- Logística de salida, los inventarios de producto terminado terminaron alineados al plan. Se implementó el Centro de Distribución (CD) de Arequipa.
- Atención al Cliente, se mejoró la productividad del Call Center y del servicio técnico industrial de post venta. Los resultados de las encuestas de satisfacción al cliente superaron los niveles esperados en el Plan.

Producción

Algunos logros significativos en Planta de Ventanilla fueron el incremento de 9.8% en el volumen total de plomo reciclado, refinado y aleaciones, y la sustancial mejora en todos los indicadores medio ambientales.

En nuestra Planta de Inyección produjimos 1,075 TM de sets para baterías, se disminuyó los PNC en 9.7 TM y nuestro indicador de Eficiencia Global de los Equipos (EGE) alcanzó 88.7% encontrándose la planta dentro de valores de clase mundial > 85%.

En Planta Pacífico se rompió el record mensual de toda la historia de Baterías Etna con más de 79 mil baterías producidas, nuestra línea continua ya representa el 87% del total y se



incrementó la producción de celdas industriales en 132 %. Una vez más estar enfocados en nuestros pilares estratégicos, en este caso buscando la excelencia operativa, nos permitió incrementar la productividad como resultado de la planificada inversión en automatización, la mejora continua de procesos, la capacitación de los operarios y la mejor utilización de nuestra maquinaria y equipos.

Legal

Durante el año 2016, Asesoría Legal continuó brindando asistencia técnica – legal a todas las áreas de la empresa, liderando y coordinando la implementación de los cambios normativos dentro de las operaciones de la compañía.

Iniciando el primer semestre, se tuvo como reto la defensa legal para mantener la operatividad de las Plantas de Ventanilla, puesto que, en un primer momento, la Municipalidad Distrital decidió revocar la Licencia de Funcionamiento correspondiente a la Planta de Fundición.

En el segundo semestre, se logró que el Poder Judicial mediante sentencia firme, ordene a Aduanas cumpla con pagar lo correspondiente a la devolución de derechos arancelarios por el periodo 2010-2011.

Finalmente, el 2016 se procedió al cambio de Estudio Jurídico Externo, optándose por el Estudio Muñiz.

Innovación y Proyectos

Durante el 2016, el trabajo se enfocó en mejora continua y proyectos:

- **Desarrollo y Mejora Continua**, desarrollo integral de la batería de Golf, las placas Conroll. Adicionalmente se trabajó en la mejora de aleaciones, cambio de separadores, cambio de métodos de carga, cambio e implementación de parámetros de control de calidad.

Administración de Proyectos, en Planta Ventanilla, adecuación a parámetros medio ambientales (cambio de casa de mangas, encerramientos, ciclones, cambio de extractores centrífugos, PTAR, etc.). En baterías, se trabajó en proyectos dirigidos a incrementar productividad y calidad. Adicionalmente se presentó el Estudio de Impacto Ambiental de la nueva planta.

Resultados Operativos

El año 2016 ETNA S.A., que incluye las operaciones de Perú y la de su agencia en Chile, cerró con una venta neta total de S/. 140.2 millones, 9.5% superior al 2015 y 87.6% provenientes de venta de baterías automotrices, el 12.4% restante fue lo generado por las unidades de negocio en nuestra cadena de valor (venta de plomo, kit de cajas para baterías y servicios de inyección).



En nuestro negocio principal se logró una venta total de 693,807 baterías, 5.9% superior al 2015, debido a las ventas de baterías en Perú que fueron 16.4% mayores a las del año anterior.

El margen bruto total 2016 cerró en S/. 57.7 millones, mostrando un crecimiento de 8.0% vs. el 2015. La diferencia de crecimiento vs. la venta neta (-1.5pp) fueron los menores precios en las baterías exportadas debido a los bajos precios de las baterías coreanas.

La utilidad operativa se incrementó en 21.4% vs. el año anterior debido a una mejora en la absorción de los gastos fijos, la recuperación de impuestos pagados en exceso en años anteriores y la tercerización del servicio de despacho.

Toda esta mejora se vio reflejada en una utilidad neta de S/. 15.5 millones que es 13.5% superior al año anterior, este resultado se da a pesar del impacto negativo generado por el incremento del impuesto a la renta (IR) decretado por el gobierno, ya que si hacemos el cálculo a tasas de impuesto a la renta (IR) comparables el crecimiento sería de 24.5%.

Los resultados alcanzados por ETNA en el 2016 son el reflejo de la pasión por ganar, el compromiso de todos los colaboradores y la consistencia en la ejecución de los planes y programas.

Mi sincero agradeciendo al equipo gerencial y a todos los colaboradores por su dedicación y apoyo; así como también a los directores por sus contribuciones y aportes.

Atentamente,

Atilio Ghio Agüero
Gerente General



Resultados Financieros con los ajustes de las normas internacionales de información financiera (NIIF)

Análisis del Estado de Situación Financiera:

A continuación, se presentan algunos índices complementarios al Estado de Situación Financiera, los cuales permiten establecer con mayor claridad la situación financiera de la empresa, frente a sus obligaciones a corto y largo plazo.

Índice de Liquidez		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>110,803</u>	1.44 veces
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>77,121</u>	
Solvencia		
<u>PASIVO TOTAL</u>	<u>127,728</u>	50.4%
<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>253,646</u>	
Participación del Capital Social		
<u>PATRIMONIO</u>	<u>125,919</u>	49.6%
<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>253,646</u>	
ROE		
<u>Utilidad Neta</u>	<u>15,471</u>	12.3%
<u>PATRIMONIO</u>	<u>125,919</u>	

Los indicadores arriba mencionados confirman la solidez financiera de la empresa y su capacidad de afrontar sus pasivos.



Fábrica Nacional de Acumuladores ETNA S.A. y Agencia

Estado de Situación Financiera

Al 31 de Diciembre de 2016

Expresado en Nuevos Soles

Activo	2016	Pasivo	2016
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y equivalentes de efectivo	685,823	Obligaciones Financieras	41,387,308
Inversiones negociables	82,095	Cuentas por pagar comerciales	21,210,563
Cuentas por cobrar comerciales, neto	37,101,177	Otras cuentas por pagar	14,522,807
Otros cuentas por cobrar, neto	2,066,964	Cuentas por pagar a relacionadas	
Existencias, neto	70,556,971	Total Pasivos Corrientes	<u>77,120,678</u>
Gastos contratados por anticipado	309,953		
Activo diferido	-	Pasivos No Corrientes	
Total Activos Corrientes	<u>110,802,984</u>	Obligaciones financieras	30,336,230
		Pasivos por impuesto a las ganancias, diferido	20,270,832
Activos No Corrientes		Total Pasivos No Corrientes	<u>50,607,063</u>
Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas Largo Plazo	4,088,571	Total Pasivo	
Inversión en asociada	864,527	Patrimonio Neto	
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	136,522,603	Capital emitido	45,360,710
Intangibles, neto	1,367,720	Acciones de inversión	22,680,290
Total Activos No Corrientes	<u>142,843,421</u>	Reserva Legal	7,550,961
		Cuentas por Cobrar a accionistas	-5,465,574
		Resultados acumulados	55,792,277
		Total Patrimonio Neto	<u>125,918,663</u>
Total Activo	<u>253,646,404</u>	Total Pasivo y Patrimonio Neto	<u>253,646,404</u>



Análisis del Estado de Resultados Integrales con los ajustes de las normas internacionales de información financiera (NIIF)

En relación a esta información el margen de Utilidad Bruta al 31.12.2016 fue de 41.1%, alineada con el Plan 2016. Este porcentaje nos indica la utilidad en relación con las ventas, deducidos los costos de producción de los bienes vendidos.

Los gastos operativos acumulados al 31.12.2016 representaron el 25.5% de las ventas netas.

La Utilidad Neta del ejercicio al finalizar el 2016 fue de 11.0% de las ventas netas.

Fábrica Nacional de Acumuladores ETNA S.A. y Agencia

**Estado de Resultados Integrales
Por el período terminado el 31 de Diciembre de 2016
Expresado en Nuevos Soles**

	2016	
Ingresos	140,167,071	100.0%
Costo de Ventas	-82,507,296	-58.9%
Utilidad Bruta	57,659,775	41.1%
Gastos de Administración	-15,213,530	-10.9%
Gastos de venta	-20,491,538	-14.6%
Otros ingresos operativos, neto	4,689,547	3.3%
Utilidad de operación	26,644,253	19.0%
Participación en el resultado de la asociada	-529,836	-0.4%
Ingresos financieros	491,202	0.4%
Gastos financieros	-2,781,656	-2.0%
Diferencia en cambio, neta	-637,808	-0.5%
Otros egresos	-152,611	-0.1%
Utilidad antes de impuestos a las ganancias	23,033,545	16.4%
Impuesto a las ganancias	-7,562,996	-5.4%
Utilidad neta	15,470,549	11.0%

FAB. NAC. DE ACUMULADORES - ETNA S.A

<i>Determinación de la provisión por IR Corriente 31.12.2016</i>		ANEXO
Utilidad comercial segun Balance despues de dietas de directorio pag Directorio contabilizado		✓
Participacion Contabilizado		C
Utilidad comercial segun Balance		D
(-) Participacion del Directorio		
Utilidad antes de impuesto a la renta		
(+) TOTAL ADICIONES PERMANENTES Y/O TEMPORALES		
TEMP.	Provisión de vacaciones	*
TEMP.	Depreciacion acelerada Leasing / Intangibles / Reval	*
TEMP.	Provision por Cobranza Dudosa	L
TEMP.	Provisión Contingencias Legales	
PERM.	Gastos Excepcionales y Diversos - Reparables	
(-) TOTAL DEDUCCIONES PERMANENTES Y/O TEMPORALES		
TEMP.	Provisión de vacaciones - Dedución	*
TEMP.	Provision AUDITORIA FINANCIERA - Deducion	*
TEMP.	Depreciación acelerada Leasing	*
PERM.	Recuperación por Drawback	N
PERM.	Castigo Cobranza Dudosa	O
PERM.	Recuperacion Sunat provision 2013	
PERM.	Interes compensatorio-Sunat	
RENTA NETA IMPONIBLE PARTICIPACIÓN		
Participación a los trabajadores		
RENTA NETA IMPONIBLE		
Impuesto a la RENTA		
Impuesto a la renta Ejercicio 2016 28%		
Diferido cambio de tasa de IR / Chile		
Impuesto a la Renta Neto		

31.12.16	
S/.	
24,091,648	
1,707,591	
2,660,615	
28,459,854	
6% 1,707,591	
26,752,263	
	29.5%
5,016,853	IMPUESTO
589,638	173,943
2,951,303	642,600
67,663	19,961
757,163	223,363
651,086	
5,046,117	
752,899	-272,105
69,200	-20,414
988,911	-291,729
347,357	
526,666	
1,410,000	
451,084	
26,722,998	
2,672,300	
24,050,698	
28% 6,734,196	
6,734,196	525,619
1,354,420	
7,562,996	