

154089



INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores Miembros de la Junta General de Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, tengo a bien poner en vuestra consideración el Informe correspondiente a la Operación y a los Estados Financieros de **HUSQVARNA ECUADOR S.A.** por los resultados efectivos y la situación financiera obtenidos en el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de Diciembre del año 2008.

1. ENTORNO MACROECONÓMICO:

Producto Interno Bruto

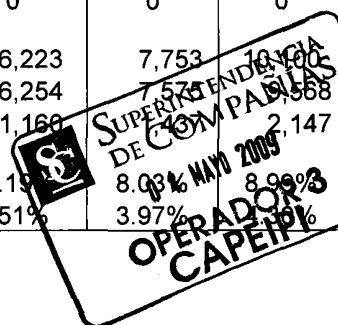
La tasa presentada por el BCE del Producto Interno Bruto fue del 5.32%, para el 2008 superior a la registrada en los dos últimos años (3.9% en 2006 y 2.5% en 2007), sustentado en un mayor dinamismo del sector no petrolero.

Para el año 2008, el valor agregado no petrolero presentó un crecimiento de 6.7% debido básicamente a un mayor desempeño observado en la industria de la construcción, mientras que el valor agregado petrolero se reduciría en 7.2% por la falta de inversión pública y privada en dicha área.

Analizando el Valor Agregado Bruto por Industrias, en el III Trimestre de 2008, resalta el crecimiento de la industria de la Construcción (8.06) vinculado a infraestructura vial así como a la construcción de vivienda, mientras que se presenta una disminución en la industria de "Suministro de electricidad y agua (-9.15%) debido a la paralización de la central hidroeléctrica San Francisco.

A continuación una análisis de las principales variable macroeconómicas:

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Population (in MM USD\$)	12.48	12.661	12.843	13.027	13.215	13.41	13.61	13.81
Exchange rate (loc vs US\$)	1	1	1	1	1	1	1	1
GDP per Capita in US\$	1,703	1,967	2,230	2,506	2,761	3,088	3,270	3831
Real GDP Growth (% var.)	5.34%	4.25%	3.58%	8.00%	6.00%	3.90%	2.50%	5.32%
Unemployment rate/1	8.10%	7.70%	9.30%	9.88%	9.30%	9.03%	9.79%	7.20%
Annual Inflation rate	22.40%	9.36%	6.10%	1.95%	3.14%	2.87%	3.32%	9.87%
Devaluation	0	0	0	0	0	0	0	0
Exports (in M US\$)	4,678	5,036	6,223	7,753	10,400	12,363	13,852	19,200
Imports (in M US\$)	4,981	6,006	6,254	7,575	10,568	11,215	12,591	15,500
International reserves (in M US\$)	1,074	1,008	1,160	1,301	2,147	2,023	3,521	5,830
Annual interest rate - Active rate	15.10%	12.77%	11.15%	8.03%	8.99%	9.86%	9.73%	9.14%
2/								
Annual interest rate - Pasive rate	5.05%	4.97%	5.51%	3.97%	4.00%	4.87%	4.73%	5.09%



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CEA

Sector Mercado Laboral Ecuatoriano

Uno de los principales problemas de la economía ecuatoriana es la escasa generación de fuentes de empleo, se estima que más de tres millones de ecuatorianos han salido del país en busca de fuentes de trabajo en los últimos 10 años. De ahí que es necesario optimizar recursos para solucionar esta situación de inequidad social, creando condiciones de seguridad jurídica, estabilidad económica y política que garanticen la inversión, con la consiguiente creación de fuentes de empleo.

De acuerdo a la metodología del INEC, el desempleo a nivel nacional se redujo entre noviembre (7.9%) y octubre en alrededor de 0.8%. Al mismo tiempo el nivel de subempleo aumento en 0.4% en un mes, se puede afirmar entonces que en el país cuando el desempleo desciende esas personas se trasladan a actividades asociadas con el subempleo y viceversa, ya que en general no se observan cambios en el nivel de ocupación plena.

Al comparar las cifras de desempleo del mes de noviembre del 2007 y 2008 se observa que este ha aumentado en un 2%, indicador que refleja parcialmente una realidad inocultable, en estos casi dos años de gobierno no ha existido una política económica que dinamice la inversión y la producción de tal manera que se favorezca la creación de nuevas plazas de trabajo.

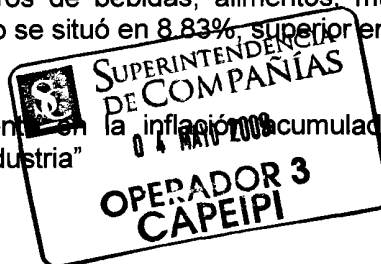
La creación de fuentes de empleo en el Ecuador requiere, sin duda que se garanticen algunas condiciones macroeconómicas básicas como son el crecimiento económico, la estabilidad de precios y la seguridad jurídica. Por esta razón hoy cuando el país enfrenta a una grave contracción de su economía por la reducción de ingresos, el gobierno debe considerar estos aspectos para no desatender la que debería ser la principal política social que es la generación de empleo.

Precios: Inflación estable

A partir del año 2000 la inflación ha disminuido hasta ubicarse en niveles de un dígito, sin embargo, el incremento de los precios internacionales (petróleo y de otros productos) y la mayor demanda mundial de bienes agrícolas, incidió en el aumento de la inflación durante el año 2008.

En diciembre de 2008 se observó un leve aumento en la inflación mensual de 0.29%, que se explica por el incremento de precios en los rubros de bebidas, alimentos, muebles, bienes diversos y restaurantes. La inflación anual a fin de año se situó en 8.83%, superior en 5.5 puntos a la registrada a diciembre de 2007.

Al cierre del año, se observó un aumento en la inflación acumulada de todos los sectores, especialmente en la "industria" y la "agroindustria"



En diciembre 2008, la inflación internacional (6.61%) y la inflación de los bienes transables del país (10.88%) son mas elevadas en relación a la inflación de EE.UU.(0.09%), producto del aumento de los precios internacionales, que afectò a los principales insumos agrícolas.

La inflación internacional (promedio ponderado de 19 países con los que Ecuador tiene mayor comercio internacional) tiene un rezago de un mes en la información.

La crisis internacional ha influido en el nivel de precios de los países del continente, para la gran mayoría de países, la inflación se ha incrementado. De los 17 países de la muestra sólo EEUU, Rep.Dominicana, Argentina y Chile reducen su inflación anual.

Deuda Externa Pública

El monto absoluto de la deuda externa pública se ha reducido en los últimos años, hasta alcanzar los USD 9.937 millones en el mes de octubre 2008. De este total, corresponde a bonos un 39%, es decir, USD 2.700 millones en global 30, USD 650 millones en global 15 y, USD 510 millones en global 12.

Al comparar el valor de la deuda con respecto al PIB se observa una reducción de su peso en la economía ecuatoriana que ha sido favorable para las finanzas públicas. Mientras en 1999 la deuda representò el 80,2% de nuestra producción anual, en el año 2004 esa relación se redujo hasta 36.8% y en el 2007 llegò a 23.9%. Sin embargo, este porcentaje representa un peso mayor del que soportan economías como las de nuestros vecinos Colombia (14.7%), Perú (19,9%) o Bolivia (15.5%).

A diciembre de 2008 el principal acreedor de la deuda ecuatoriana son los organismos internacionales, seguidos por los bancos (Bonos Global), gobiernos y por último los proveedores.

Comercio exterior

A diciembre de 2008, el superávit comercial total (comercio registrado) alcanzò USD 881 milones, reflejando una reducción de USD 533 millones respecto al observado en igual periodo 2007 (USD 1414 millones).

La balanza comercial petrolera, presenta un superávit de USD 8447 millones, superior en USD 2696 millones al observado a fines de 2007. El elevado precio del crudo en el mercado internacional, que llegó a facturarse, en promedio hasta en USD 117,4 por barril, en junio de 2008, fue el factor determinante de este resultado.

De otro lado el déficit de la balanza no petrolera continúa ampliándose, pues las importaciones reflejan un alto dinamismo asociado a mayores volúmenes importados de bienes de capital y de consumo así como a mayores precios de importación sobre todo en materias primas para la agricultura y la industria.

A fines de 2008, las exportaciones petroleras alcanzaron en valor USD 11.673 millones frente a USD 8.329 millones en 2007, observándose un incremento de 40.2%. El resultado obedece a la favorable coyuntura internacional de inicios de 2008, asociados al incremento tanto del precio del



crudo (38.6%) como de los derivados (31.8%). El volumen de petróleo crudo se incrementò en 2.6% mientras que el volumen de derivados se redujo en 6.9%.

A pesar del incremento en volumen de las exportaciones de crudo (2.6%) y de la favorable coyuntura del precio en el mercado internacional, aún no se alcanzan los volúmenes exportados en 2004-2006.

Gastos del Gobierno Central

Los gastos totales de enero–noviembre 2008 crecieron en 63.3% tasa que implica el incremento de los gastos corrientes en 41.2% y de los de capital en 113.8%.

Las transferencias corrientes incluyen los montos para los ex partícipes del I. a la Renta. A más de las inversiones, el gasto de capital incluye las transferencias a Petroecuador, las mismas que en enero – noviembre se mantienen en USD 165 millones generándose un superávit (USD 616 millones) superior al resultado de USD 58 millones de 2007.

Los montos más relevantes del Presupuesto del Gobierno Central corresponden a Educación, Comunicación, Defensa Nacional y Asuntos Interno. El sector de la comunicación habría devengado solo el 39% del Presupuesto Codificado, USD 4.264 millones se orientaron a los sectores sociales, que representan al 24.7% del Presupuesto Codificado 2008.

2. GESTION COMERCIAL:

Fue un año positivo, de crecimiento y de consolidación de la marca, con una gama de productos amplia, con una red de distribución, que si bien no ha crecido considerablemente en numero pero si en calidad, y con mucho mas centros de servicio a nivel nacional, así como de técnicos entrenados para solucionar los problemas del consumidor

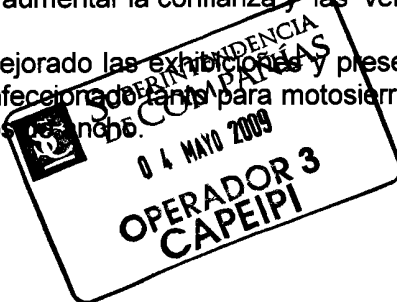
A nivel general en ventas crecimos mas del 50% con relación al 2007. En motosierras que representa el 60% de nuestra venta crecimos en 8 puntos nuestra participación de mercado, y en desbrozadoras 5 puntos, gracias al trabajo en equipo a la organización y la relación con nuestros distribuidores, aparte del impulso y las promociones a lo largo del año.

Nuestra provisión de repuestos sigue mejorando, provocando confianza en los clientes.

De esa forma fuimos cumpliendo a paso firme las metas establecidas para el año 2008 vimos que hay un potencial de mercado considerable en desbrozadoras, y para tomarlo hicimos algunas promociones interesantes y nuevas en el mercado, así como nuestra convención nacional de distribuidores lo cual nos ha servido para aumentar la confianza y las ventas.

En nuestra red de distribución hemos mejorado las exhibiciones y presencia mismo de los locales gracias a los exhibidores que hemos confeccionado tanto para motosierra como desbrozadoras, así como los exhibidores grandes de 3 metros de ancho.

3. SITUACION FINANCIERA:



A continuación se presente un breve análisis sobre algunos rubros relevantes en la situación financiera de la Compañía, por lo que me concretaré a efectuar ciertas evaluaciones de las principales cuentas tanto en el Estado de Situación Financiera, así como también del Estado de Resultados del ejercicio económico del año 2008.

(Expresado en miles de dólares)

<i>Descripción</i>	2008	2007
Capital de Trabajo	749	404
Activo Fijo y otros	84	88
Patrimonio de los Accionistas	829	384

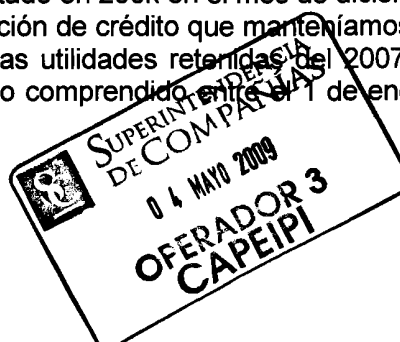
En el año 2008 se terminó con una deuda por USD 750k de Husqvarna AB, misma que fue únicamente renovada en el transcurso del año, cabe mencionar que este préstamo a nuestra casa matriz a generado intereses por USD 38.424,64 una tasa promedio de 4,30% anual.

A continuación me permito presentar un detalle de cómo está conformado nuestros créditos a casa matriz HUSQVARNA AB, así como los respectivos intereses que se fueron provisionados al cierre del ejercicio:

# CONTRATO	MONTO	Plazo días	Ti %	Fecha Inic.Prest.	Fecha vencim.	Intereses al 31/12/08
1080962	550,000.00	359	3.45	20-may-08	14-may-09	8,894.53
1088880	200,000.00	364	3.55	11-jul-08	10-jul-09	2,558.96
SUMAN:						11,453.49

En lo que concierne al grupo de activos fijos este se incrementó por la compra de una camioneta mazda BT-50 cuyo costo ascendió a 17K asignada para el equipo de ventas, específicamente para un nuevo supervisor de campo, quien esta trabajando la zona de la costa, cuya labor nos ha dado buenos resultados.

El Patrimonio del accionista fue incrementado en 200k en el mes de diciembre 2008 al capital social, este incremento se dio por una capitalización de crédito que manteníamos con Husqvarna AB, cuyo saldo al final del ejercicio fue de 351k, las utilidades retenidas del 2007 por 129k y las utilidades generadas por la Compañía en el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre del 2008 que fue de USD 334k.

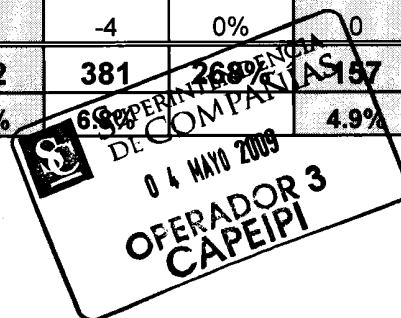


RESULTADO DE OPERACIONES:

Con el propósito de realizar una evaluación completo de la situación económica de la compañía a sus tres años de gestión en forma independiente se procedió a realizar un análisis comparativo de la información financiera entre el año 2007, 2008 y BU 2008.

El cuadro que a continuación presento, incluye información económica así como de los activos netos de la compañía situación que es de mayor interés para nuestros accionistas mantenernos en cifras razonables, adicionalmente se determina las variaciones de cada uno de los rubros en valores y porcentajes para que el análisis sea mas efectivo.

	AA08	BU2008	AA x BU	AA x BU	AA2007	08x07	08x07
P&L - Professional HEC	YTD	YTD	VAR	VAR%	YTD	VAR	VAR%
NET SALES, EXTERNAL	4,867	3,562	1,305	37%	3,191	1,676	53%
LANDED COST, EXTERNAL	-3,320	-2,632	-688	26%	-2,306	-1,014	44%
NET SALES, GROUP			0	0%		0	0%
LANDED COST, GROUP			0	0%		0	0%
GPI	1,547	930	617	66%	885	662	75%
% GPI / Net Sales	31.8%	26.1%	5.7%		27.7%	4.1%	
WARRANTY COST	-21	-12	-9	75%	-16	-5	31%
STOCK VALUE ADJUSTMENTS	0	0	0	0%	0	0	0%
FACTORY COST VARIANCES			0	0%	0	0	0%
GPII	1,526	918	608	66%	869	657	76%
% GPII / Net Sales	31.4%	25.8%	5.6%		27.2%	4.1%	
MARKETING EXPENSES	-605	-565	-40	7%	-464	-141	30%
ADMINISTRATION EXPENSES	-293	-184	-109	59%	-218	-75	34%
Mkt / Net Sales	-12.4%	-15.9%	3.4%		-14.5%	2.1%	
Adm / Net Sales	-6.0%	-5.2%	-0.9%		-6.8%	0.8%	
M&A / Net Sales	-18.5%	-21.0%	2.6%		-21.4%	2.9%	
OPI	628	169	459	272%	187	441	236%
% OPI / Net Sales	12.9%	4.7%	8.2%		5.9%		
REVERSAL OF CALC. DEPRECIATION/	20	21	-1	-5%	17	3	18%
OTHER OPER. INCOME EXPENSES	-99	-27	-72	267%	-30	-69	231%
DEPRECIATION ACCORD TO PLAN	-20	-21	1	-5%	-17	-3	18%
AMORTIZ OF INTANGIBLE FIXED	-2						
ASSETS	-2						
EXCHANGE DIFFERENCE, OPERAT	-4	0	-4	0%	0	-4	0%
OPII	523	142	381	268%	167	366	233%
% OPII / Net Sales	10.7%	4.0%	6.8%		4.9%	5.8%	

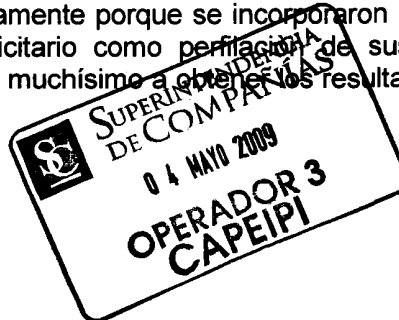


NET ASSETS	AVG	AVG	VAR	VAR%	AVG	VAR	VAR%
Accounts receivable, ext	861	663	198	30%	604	257	42%
Accounts receivable, group	-	-	-	0%	-	-	0%
Inventories	1,143	708	435	61%	919	224	24%
Less: Payable to suppliers, ext	(10)	-	(10)	0%	-	(10)	0%
Less: Payable to suppliers, group	(861)	(489)	(372)	76%	(501)	(360)	72%
Other short term receivable	155	78	76	98%	163	(8)	-5%
Less: Other interest-free liabilities	(238)	(132)	(105)	80%	(163)	(75)	46%
Fixed assets	79	68	11	17%	73	6	9%
Net Assets	1,128	895	233	26%	1,094	34	3%

Como podemos ver en el cuadro presentado, las ventas de 2008 frente al 2007 tiene un incremento muy significativo mismo que representa el 53%, la misma reflexión podemos hacer frente al BU2008, cuyo incremento se ve reflejado en 37%, de igual forma podemos ver que no fue necesario reducir los costos para obtener estos excelentes resultados, esto nos demuestra al hacer un comparativo del GPI/Ventas Netas, que de igual forma se ve superado en 4.1% frente al 2007 y de 5.7% frente al BU2008.

En cuanto al gasto de garantías podemos indicar que hubo un incremento frente a los parámetros comparativos, un poco comprensible esta situación, por cuanto hubo un incremento de máquinas en el mercado, sin embargo cabe mencionar que para el 2009, el objetivo es bajar este gasto para lo cual se presentará algunas campañas como el usar el aceite Husqvarna y repuestos originales, por cuanto esto es la causa del daño de las mismas.

Los gastos administrativos y de ventas porcentualmente podemos ver que estamos 2.6% bajo el BU2008 y de 2.9% bajo el 2007, un punto particular que podemos mencionar en estos gastos es que durante este año tuvimos un robo de un contenedor completo mismo que representó asumir un deducible de USD 32k aproximadamente, el resto de gastos se manejaron dentro de los parámetros establecidos para este año, excepto los gastos de marketing que fueron superiores en un 20% aproximado a los proyectado, esto básicamente porque se incorporaron nuevos clientes a quienes había que apoyarles con material publicitario como perfilarlos de sus tiendas, ferias, letreros publicitarios, etc. Esto sin embargo ayudó muchísimo a obtener los resultados positivos que tuvimos durante el 2008.



En cuanto a los activos netos podemos indicar que se incrementò en un 3% frente al 2007 y un 26% frente al BU, este incremento básicamente como se puede apreciar es en la parte de los inventarios mismos que fueron incrementados en gran medida primero por mantener un stock para las ventas futuras y segundo por una duplicación en dos ordenes de compra significativa de respuestos.

En cuanto a la parte de recursos humanos podemos indicar que se incorporò un colaborador para la parte contable por cuanto la operación creció y los requerimientos de nuestros accionistas referente a la información financiera son mayores, de igual forma se contratò un operador tècnio quien será un apoyo para la gerencia se Servicio Técnico de la Región Andina por cuanto de igual forma tiene muchas responsabilidades y proyectos que cumplir en los otros países, el operador técnico sin duda fue un apoyo para todas las gestiones a nivel local.

Como conclusión puedo indicar que en el año 2008 se ha procedió hacer inversiones con el fin de que el equipo de ventas cuente con las herramientas necesarias así como en el área de recursos humanos se ha realizado nuevas contrataciones de personal para contar con un equipo completo de colaboradores listos y preparados para asumir nuevos retos para el año 2009.

PROYECCIONES PARA EL 2009

La proyección del 2009 es conservadora, inicialmente proyectando crecer un 10% en ventas netas, pero con la ultima revision un decrecimiento del 11%. El entorno economico mundial ha empezado complicar la economía Ecuatoriana y la falta de liquidez principalmente esta reduciendo la demanda. Con esta vision, Husqvarna Ecuador SA ha emprendido un proyecto de reduccion de gastos enfocados mayoritariamente en mercadeo, tratando de buscar mayor eficiencia en las inversiones. Tambien hemos empezado a reducir nuestro capital de trabajo – reduciendo modelos y hasta lineas de producto enteras como es el giro zero. Este año 2009, sera para enfocarse en productos principales y consolidar los modelos ganadores.

Dicho eso, podemos afirmar que tambien hay un lado optimista en esta situacion. La red de distribución ha crecido y ha mejorado. Con las acciones que ha tomado Husqvarna Ecuador los ultimos años, vemos que nuevos clientes nos buscan – como es Agripac con 110 tiendas a nivel nacional o Campoequip en la zona de Quito. atraemos a nuevos clientes. La marca es mas fuerte que nunca, con importante presencia en prácticamente en todo el país. Otro punto importante es que la rentabilidad bruta ha crecido, algo por mix de productos pero tambien por aumentos de precios. En el segmento de desbrozadoras vemos crecimiento muy importante a pesar de la situación en país – el campo necesita tecnificarse y la desbrozadora es una de las herramientas mas importantes. De hecho, estamos lanzando nueva linea completa de desbrozadoras mitad de 2009, con procedencia de Japon. En esta misma linea de productos (OL), hay un plan de lanzar mas productos complementarios que podria terminar siendo lo que nos sube a niveles de facturación del año 2008. En la gama de motosierras nuestra participación de mercado subio mas de 5 puntos y algo similar en el mercado de desbrozadoras. Aun es temprano anticipar, pero por ahora vemos el futuro mediano con optimismo.

El área de servicio también esta recibiendo mucha atención de la compañía. La implementacion del Workshop Concept y la construccion de nuestra nueva sala de capacitacion en el 2008 esta ayudando mucho a nuestra red de distribución lo que al final resulta en que ellos puedan dar un



mejor servicio a nuestros consumidores. Y un mejor servicio al cliente promete mas fidelidad y mejores ingresos para todos.

En resumen puedo mencionar que a pesar de tener una vision cautelosa a corto plazo, tenemos optimismo hacia el futuro. Tenemos una red de distribución que mejora constantemente, sea en cobertura geografica o a nivel de servicio que ofrecen. Tenemos unos productos de muy buena calidad con creciente participacion de mercado. La marca hoy en dia es considerada como el no 1 o no2 en maquinaria agroforestal en el pais. Gerente Regional veo una situación similar en la region – un poco recesivo el mercado pero con mucho potencial a mediano plazo.



Ola Ernberg
GERENTE GENERAL

