Electrolux

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 ELECTROLUX C.A., que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2012 y los correspondientes estados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, así como un resumen de las políticas contables significativas y otras notas explicativas, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF´s).

Es importante mencionar que ELECTROLUX C.A. a partir del año 2011 adoptó por primera vez las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF´s). Las cifras del año 2010 fueron reestructuradas para efectos comparativos.

Adicionalmente y de conformidad con la resolución dictada por la Superintendencia de Compañías el 27 de febrero de 2004 y en cumplimiento con lo que dispone el art. 332 de la Ley de Propiedad Intelectual, me permito comunicar a la Junta General Ordinaria que nuestra Compañía da cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

1. ENTORNO MACROECONÓMICO:

Posterior a la crisis mundial y sus efectos, la economía ecuatoriana, al igual que los diversos países de Latinoamérica, presentaron una recuperación, es así que en el 2012 el Ecuador presentó un crecimiento del PIB de 10.20% (US$86,166 millones), respecto al año 2011 (US$78,189 millones) uno de los mejores resultados comparado con los de las principales economías latinoamericanas.

Un indicador importante para ver la evolución del ingreso es la tasa de desempleo que en el año 2012 fue del 5.04% mostrando una reducción respecto al 2011, que fue del 5.10%, de 0.6 punto, mientras que la tasa de empleo se incremento respecto al 2011 en 2.63 puntos (2012: 58.48%, 2011: 55.85%).

A partir del año 2000 la inflación ha disminuido hasta ubicarse en niveles de un dígito, de tal forma que en el 2012 fue 4.16%, inferior al año 2011 que fue de 5,41%.

El saldo total de la Balanza Comercial al término del año 2012, registró un déficit de US$-142.8 millones; el mismo que comparado con el resultado comercial externo del 2011 que fue de USD US$-687.2 millones, significó una reducción de dicho déficit en 79.2%.

ELECTROLUX C.A.
MAILING ADDRESS
P.O. BOX 17-04-10814
QUITO - ECUADOR
OFFICE ADDRESS
LUIS CORDERO E11-39
E ISABEL LA CATÓLICA
TELEPHONE
(593-2) 396 8400
FAX
(593-2) 396 8444
SITE
www.electrolux.com

La Balanza Comercial Petrolera, contabilizó un saldo favorable de US$ 8,350.79 millones, 6.3% superior al saldo registrado en el año 2011 (USD7,858.3 millones). Cabe mencionar que en el período analizado las importaciones de Combustibles y Lubricantes aumentaron en volumen y valor FOB en 1.1% y 7%, respectivamente.

El déficit de la Balanza Comercial no Petrolera, entre enero y diciembre de 2012, registró una disminución de 0.6% respecto al obtenido en el mismo período de 2011, al pasar de USD-8,545.5 millones a USD-8,493.6 millones.

Las exportaciones totales en valor FOB, durante el año 2012, alcanzaron USD23,898.7 millones, monto que representa un aumento de 7.1% con relación a las ventas externas registradas en el año anterior 2011, que fueron de USD22,322.4 millones.

El aumento en el volumen de las exportaciones de petróleo crudo y sus derivados en 4.5%, así como en su precio (1.9%), dio como resultado un incremento en el valor FOB de las exportaciones petroleras de 6.5%, al pasar de USD12,944.9 millones en enero–diciembre de 2011 a USD13,791.9 millones en el mismo período del año 2012.

Este escenario para el 2012 presenta para las empresas dificultad de tomar la decisión de invertir más en capacidad productiva para satisfacer la de demanda de un mercado interno que está creciendo o no invertir tomando en cuenta esta sobrerregulación de sus actividades.

2. GESTION COMERCIAL:

Una vez analizado en forma breve el entorno macroeconómico y de la situación en general del país, es menester informar algunos aspectos importantes que tienen que ver con el comportamiento de nuestras líneas de productos y de nuestro negocio.

Debido a las ventajas que nos ofreció el escenario económico antes citado, las ventas totales de nuestros productos en el año 2012 tuvieron un incremento en relación al año 2011 de USDk2,540 lo que equivale en términos porcentuales a un 7,72%. (2012: USDk35,457 ; 2011: USDk32,917).

En la línea de pisos (Floor Care), la tendencia fue la misma ya que logramos superar las cifras de ventas establecidas en el Budget que era de USDk 5,803 y quedamos por encima con una cifra importante de USDk 4,792 que representa un 21.10%.

La línea más fuerte es pequeños electrodomésticos (DH) que en el año 2012 obtuvo ventas de USDk 2,054 mostrando un incremento de USDk 398 que representa 24.03% respecto al año 2011 cuyas ventas fueron USDk 1,656.

La línea de refrigeradoras (KG) con ventas del orden de USDk 10,966 es la línea de mejor comportamiento en la compañía; superando las ventas del año anterior con 14.29% (USDk 9,595 en el 2011). El aporte sobre la venta total significó un 30.90%.

En lo concerniente a la línea de lavadoras y secadoras (KT), en este año se convirtió en la línea de segundo mayor aporte con una participación del 23.64% sobre las ventas totales, obteniendo una mejora con relación al año 2011 del 6.05% (USDk 8,390 en el 2012 vs. USDk 7,911 en el 2011).

Lo que respecta a la línea de aires acondicionados (KL), aún siendo un producto no fácil de competir, sobre todo por la oferta de precios de la competencia que además tienen productos atractivos para nuestro mercado, obtuvimos un leve decremento del -0.87% en relación al 2011 (USDk 2,279 2012 vs. USDk 2,299 2011).

En la línea de cocinas (KI), a pesar de la competencia (sobre todo la industria nacional), crecimos en 37.60% en relación al año 2011 colocamos un monto de ventas de USDk 4,355 comparado con USDk 3,165 del año anterior.

Respecto a la línea de congeladores (KB), se obtuvieron ventas ligeramente menores a las del año 2011 en USDk 153 (USDk 2,598 2012 vs. USDk 2,751 2011); es decir, -5.56% de decremento.

Finalmente en la línea de micro ondas (KM), debido en gran parte a la amplia gama de productos existentes en el mercado con precios muy bajos, se obtuvo un decremento del -18.27%. Se vendió un monto de USDk 1,754; ubicándonos bajo la cifra conseguida el año anterior de USDk 2.146.

3. SITUACION FINANCIERA:

Ahora es importante pasar a realizar 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 Integrales del ejercicio económico 2012.

	(Expresado en miles de dólares)	
Descripción	2012	2011
Capital de Trabajo	6,574	5,978
Activo Fijo,	338	422
Patrimonio de Accionistas	6,586	6,156

El Capital de Trabajo se incrementó en relación con el año anterior en USDk597.

Durante el 2012 se hicieron renovaciones a los préstamos solicitados a Casa Matriz, cancelando el valor de USDk67 de interés y el saldo renovado a una tasa promedio de 0.76%, el origen de estas obligaciones fue proporcionado por nuestro Departamento de Tesorería de Casa Matriz-Suecia.

Electrolux

En lo que concierne al grupo de activos fijos, éstos se reflejan bajas netas de USD-31 que corresponde principalmente a la venta de 5 camionetas que eran utilizadas en Top Service, y compra de equipos de cómputo y un ajuste por efecto NIIF´s en mejoras de locales. La disminución neta del activo fijo total asciende a la suma de USDk-84.

El Patrimonio de los accionistas también se muestra con un valor mayor de USDk431 debido a la Utilidad Neta de este ejercicio económico que cerro en este valor.

RESULTADO DE OPERACIONES

	(Expresado en miles de dólares)	
Descripción	2012	2011
Ventas Netas	35,457	32,917
(-) Costo de Ventas	(26,029)	(23,583)
Margen Bruto	9,428	9,334
(-) Gastos de Venta y Administración	(8,246)	(6,576)
Utilidad en operación	1,182	2,758
(-) Intereses pagados	(216)	(263)
(+) Misceláneos, Neto	(112)	(203)
Utilidad antes de Part. De trabajadores e Impuestos	854	2,292
(-) Part. De trabajadores en las utilidades	(112)	(358)
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	742	1,934
(-) Impuesto a la Renta	(311)	(574)
Utilidad (Pérdida) neta	431	1,360

En general el 2012 fue un año favorable para la Compañía; seguimos manteniendo una interesante participación de mercado en la mayor parte de las líneas de productos; las cifras mencionadas muestran lo aseverado. Esto lógicamente se debe a la buena fidelidad de parte de nuestros clientes que día a día se sienten más respaldados por nuestra marca y por nuestro servicio y por demás decir gracias al gran esfuerzo desplegado por todo el equipo en sus diferentes áreas.

En lo que se refiere al margen bruto, se evidencia un decremento de 1.77 puntos (26.59% en el 2012 vs. 28.36% en el 2011), esto se debió justamente a la estrategia de mercado para obtener mayores ventas debido a la contracción del mercado y los problemas antes ya descritos.

Electrolux

El rubro de Gastos Operativos (Ventas, Administración, Logística y Servicio) fue del orden de 23.26%, mientras que en el año 2011 fue de 19.98% pese a la implementación de una política de un control estricto en todo tipo de gastos, acción necesaria para la consecución de los resultados.

PROYECCIONES PARA EL 2013

El 2013 al parecer presenta mejores perspectivas en cuanto a los precios de nuestros principales productos que debería ser conjugada con una política interna de estabilidad y crecimiento, esperemos que todos podamos hacer un solo Equipo ganador hacia el desarrollo del País.

El Ecuador tiene un gran potencial para satisfacer las necesidades apremiantes de su gente, se impone pues, reflexionar sobre cuál es nuestro aporte para aprovechar estas capacidades y satisfacer de manera progresiva las justas aspiraciones populares.

El mercado de electrodomésticos cada vez se hace más competitivo, pero esto nos motiva aún más a buscar las mejores estrategias y volcaremos todo esfuerzo necesario para mantener una importante posición en el mercado local.

Los rezagos de la crisis financiera mundial y los problemas internos del país, obligan a redoblar esfuerzos e iniciativas a fin de conseguir los objetivos establecidos.

Ing. Roy Calero Acosta
GERENTE GENERAL

ELECTROLUX C.A.
MAILING ADDRESS
P.O. BOX 17-04-10614
QUITO - ECUADOR
OFFICE ADDRESS
TELEPHONE
(593-2) 398 5400
FAX
(593-2) 290 6444
SITE
www.electrolux.com.ec