

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.**, por los resultados efectivos y la situación financiera obtenidos en el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de Diciembre del año 2007.

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:

El crecimiento económico calculado por el Banco Central del Ecuador (BCE) para 2007, muestra una desaceleración; es decir, la economía nacional crece a tasas menores en relación a años pasados.

En ese sentido el BCE en sus últimas proyecciones estima que la economía crecerá 2,65% en términos reales (sin efecto inflacionario) en 2007; es decir, un crecimiento del ingreso per cápita de apenas 1,2% y que nos ubica como la economía de peor desempeño en América del Sur según las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

El modesto incremento de la producción en 2007 se debe principalmente a la reducción del sector petrolero de alrededor del 10% y a la desaceleración de los sectores no petroleros, en especial los de intermediación financiera, industria y servicios, que disminuyeron su crecimiento 12,3%, 3,9% y 3,5% respectivamente en relación a lo ocurrido en 2006.

Se pueden identificar varios factores del bajo crecimiento económico en 2007, algunos de ellos se describen a continuación.

La confianza empresarial, determinante muy importante de la inversión privada y del crecimiento económico experimentó una sostenida reducción en la segunda mitad de 2006 y primeros meses de 2007 lo que sin duda fue una de las razones para el reducido crecimiento económico, el principal motivo para aquello fue la incertidumbre política existente.

Esa incertidumbre causó la reducción de la inversión en el país. La inversión societaria (constitución de empresas y aumentos de capital) se redujo a casi la mitad: desde USD 1.369 millones a USD 724 millones en los períodos enero-noviembre de 2006 y 2007. No olvidemos que menor inversión significa menor crecimiento económico futuro.

La balanza comercial mostró en el período enero-noviembre de 2007 una tendencia negativa, pues fue USD 37 millones menor que la registrada en 2006 en el mismo período.

Se debe destacar el aumento de importaciones no petroleras en USD 829 millones. El hecho de contar con altos precios de exportación de petróleo, que aumentaron desde USD 44 en octubre de 2006 a USD 80 en el octubre de 2007, impidió la reducción de las ventas de petróleo a pesar de la caída en la producción de crudo.

Las exportaciones no tradicionales crecieron en el mencionado período un 9%; no obstante, esa dinámica implica una desaceleración en relación a lo ocurrido en los dos años pasados en los cuales el crecimiento fue de 28% en promedio.

Por otro lado, las importaciones de bienes de consumo se han desacelerado considerablemente, y en el caso de bienes de consumo duradero (vehículos, electrodomésticos, muebles, etc.) estas han caído. En el período enero-noviembre, el crecimiento de la importación de bienes de consumo fue de 11% entre 2005 y 2006; mientras que entre 2006 y 2007, ese crecimiento fue de tan sólo 5%. Asimismo, mientras la importación de bienes de consumo duradero creció cerca de 10% en 2006; para 2007, se redujo en 9%.

Esa desaceleración y reducción seguramente son una respuesta de los empresarios a la poca demanda observada en el mercado, así como a la depreciación del dólar versus varias monedas y que en el caso del euro llega al 15% anual; entorno que provoca que las importaciones aumenten de precio en el mercado local.

La producción petrolera pública se ha reducido de forma importante en los últimos años. Si bien es cierto que la tendencia decreciente se detuvo en los meses recientes, la producción estatal está muy lejos de los niveles que tuvo hace menos de dos años. En enero de 2006 la producción petrolera estatal, fue de 196 miles de barriles diarios (mbd) y para noviembre de 2007 se ubicó en 169 mbd.

De su parte la producción de las compañías privadas no ha variado considerablemente en los últimos meses y se mantiene alrededor de los 250 mbd; sin embargo, es clara la desaceleración en el crecimiento de la producción privada de petróleo que hasta antes de 2006 era sostenido.

En resumen, la producción de petróleo se ha reducido en más de 40 mbd en los dos años. Esa reducción representa, a precios actuales del petróleo ecuatoriano (alrededor de USD 70 por barril), más de USD 1.000 millones que el país deja de recibir anualmente.



Por otro lado los subsidios a los combustibles son cada vez más insostenibles; para 2008 el presupuesto destinado a cubrirlos asciende a USD 2.937 millones, es decir, un valor igual a 28% del Presupuesto del Gobierno Central y 6% del PIB.

De acuerdo con los datos del BCE, los depósitos del sector privado en el sistema de bancos privados abiertos han tenido un comportamiento irregular en los últimos meses; a pesar de que los mismos se recuperaron luego de la importante reducción experimentada entre diciembre de 2006 y marzo de 2007, éstos se redujeron nuevamente en junio, para luego recuperarse a finales de año debido principalmente a la devolución de fondos de reserva de parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Ese comportamiento irregular ha ido de la mano con una concentración de depósitos en el corto plazo (cerca del 80%), lo que a su vez refleja el ambiente de desconfianza existente en el país.

De su parte, la tasa de crecimiento de la cartera de crédito de los bancos privados ha disminuido considerablemente, desde 27 % en 2005 hasta apenas 11% para 2007 en términos anuales.

El alto riesgo país EMBI+ es una de las causas para que el costo del dinero sea alto y para que las instituciones financieras (IFIS) no accedan a financiamiento de bajo costo internacionalmente; por definición, un riesgo país de 600 puntos implica que un inversionista extranjero por un activo financiero ecuatoriano exige 6% adicional al rendimiento que le ofrece un activo sin riesgo (bonos del tesoro de EE.UU. de alrededor 5% en la actualidad), es decir 11%. En nuestro particular caso el WACC (tasa de castigo para el mantenimiento de los activos netos) para el 2008 está en 17,6%.

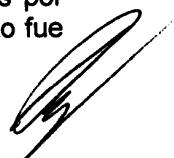
GESTION COMERCIAL:

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 al escenario económico antes citado, las ventas totales de nuestros productos de Línea Doméstica en el año 2007 tuvieron un decremento en relación al año 2006 de usdk 1.894 lo que equivale en términos porcentuales a un -9,55%.

Quizás este resultado podría ser apreciado en mejor forma considerando la agresiva competencia de precios en el mercado, el incremento de precios de nuestros proveedores, la falta de innovación de productos de la fábrica CTI; así como también por la desaceleración general de nuestra economía sobre todo en los últimos años.

En la línea de pisos (Floor Care), por los problemas expuestos anteriormente, no se consiguió obtener las cifras de ventas establecidas en el Budget que era de usdk 2825 y quedamos por debajo con una cifra de usdk 704 que representa el 25%. Con relación al año 2006 el impacto fue menor ya que quedamos debajo con usdk -360 ó -17%.



La línea de refrigeradoras (KG) con ventas del orden de usdk 7.789 sigue siendo la línea de mejor comportamiento en la compañía; sin embargo, no se pudo ni siquiera igualar las ventas del año anterior y terminamos con - 11% de ventas. El aporte sobre la venta total significó un 39%.

En lo concerniente a la línea de lavadoras y secadoras (KT), en igual forma no pudimos obtener una mejora con relación al año 2006 y tuvimos un decremento del 7% (usdk 4.663 vs. usdk 4.995).

Lo que respecta a la línea de aires acondicionados (KL), aún siendo un producto difícil de competir, sobre todo por la guerra de precios de la competencia que además tienen productos atractivos para nuestro mercado, esta situación conllevó a que únicamente hayamos vendido un valor nada significativo de usdk 66, esperemos que a futuro podamos impulsar en mejor forma esta línea y obtener un mejor aporte siempre y cuando se encuentre mejores alternativas en precios y productos.

En la línea de cocinas (KI), gracias a la aceptación de los modelos de Fibroacero, conseguimos un crecimiento de usd 84k que significa el 4% de incremento, colocamos un monto de ventas de usdk 1.961 vs. usdk 1877 del año anterior.

Con la línea de congeladores KB, se obtuvo en ventas un valor menor al del año 2006 de usdk 660 (usdk 1.654 vs. usdk 2.314); es decir, -29%. No se pudo conseguir un mejor resultado debido a los precios altos de Brasil y por otro lado por los daños que sufrieron los productos americanos en su transporte.

Finalmente en la línea de micro ondas KM, pese a la amplia gama de productos existentes en el mercado con precios muy bajos, se consiguió un aceptable incremento del 27% . Se vendió un monto de usdk 933; ubicándonos encima de la cifra conseguida el año anterior, dónde cuya suma fue de usdk 737.

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 de este ejercicio económico 2006.

(Expresado en miles de dólares)

Descripción	2007	2006
Capital de Trabajo	2.174	2.006
Activo Fijo,	117	59
Patrimonio de Accionistas	2.280	2.028

El Capital de Trabajo se vio ligeramente incrementado en relación con el año anterior en usdk 168. Se pudo cumplir en buena forma con nuestros proveedores y se requirió de endeudamiento adicional, que fue debidamente proveído por el Departamento de Tesorería de nuestra Casa Matriz.

En lo que concierne al grupo de activos fijos, éstos se reflejan un aumento neto de usdk 58 en relación al año anterior, esto se debe principalmente por la compra de Muebles y Enseres y Equipos de Computo necesarios por el cambio del local de nuestras oficinas de Quito y del nuevo Top Service de la ciudad de Guayaquil.

El Patrimonio de los accionistas también se muestra con un valor mayor de usdk 251, debido a la Utilidad Neta de este ejercicio económico que cerro en este valor.

RESULTADO DE OPERACIONES:

(Expresado en miles de dólares)

Descripción	2007	2006
Ventas Netas	17.941	19.835
(-) Costo de Ventas	13.626	15.027
Margen Bruto	4.315	4.808
(-) Gastos de Venta y Administración	3.613	3.586
Utilidad en operación	701	1.222
(-) Intereses pagados	349	253
(+) Misceláneos, Neto	(49)	(65)
Utilidad antes de Part. De Trabajadores e Impuestos	401	1.034
(-) Part. De trabajadores en las utilidades	62	164
Utilidad antes de Impuesto A la Renta	339	870
(-) Impuesto a la Renta	88	233
Utilidad (Pérdida) neta	251	637

En general el año 2007, ha sido un año difícil; sin embargo de esto, 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.

En lo que se refiere al decremento de 0,19% en el margen bruto (24,05% en el 2007 vs. 24,24% en el 2006), esto se debió justamente al esfuerzo de mantener nuestro mercado a costa de sacrificar margen, realmente tenemos una competencia con una guerra de precios que nos obligó a desmejorar nuestro resultado.

Además de la disminución de nuestro margen, otro factor que incidió directamente en el resultado es la disminución de nuestras ventas como me permití ya explicar al inicio de este capítulo.

El rubro de Gastos de Ventas y Administración tuvieron un pequeño incremento en menos del 1% (0,75% exactamente), debido principalmente a las inversiones realizadas en los Top Service – Quito y Guayaquil, cuyo propósito es de dar una mejor atención en el servicio Post Venta a nuestros Clientes.

PROYECCIONES PARA EL 2008

En un año de gestión ya podemos ver algunos efectos de las políticas económicas. Las decisiones de inversión que se toman en un período tienen repercusiones importantes varios meses o incluso años después sobre el crecimiento económico.

Se aprecian señales poco auspiciosas para el crecimiento económico y sus determinantes, es claro que no se han implementado políticas a mediano y largo plazo que nos hagan prever un crecimiento sostenido.

El país no podrá tener un horizonte de crecimiento sostenido sin que se definan cambios estructurales en aquellos sectores estratégicos manejados por el Estado, cosa que definitivamente no ha sucedido en el primer año del presente gobierno.

De manera general, se observa una priorización de lo político-electoral por sobre la administración del Estado y una permanente vocación por confrontar, lo que en su conjunto genera un entorno incierto, poco propicio para la inversión y la creación de empleo.

El Ecuador tiene un gran potencial para satisfacer las necesidades apremiantes de su gente, pero paradójicamente ha logrado pocos resultados tangibles. Se impone pues, reflexionar sobre los principios y los métodos que deben emplearse 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 y volcaremos todo esfuerzo necesario para mantener una importante posición en el mercado a pesar del escenario mencionado. Existen alentadoras expectativas sobre todo con la marca Frigidaire con la que hemos podido conseguir un buen resultado y se vislumbra buenos horizontes a través de las ventas directas. Esto impulsa a mantener un especial esfuerzo a fin de lograr los objetivos establecidos.



Ing. Roy Calero Acosta
GERENTE GENERAL;