

INFORME ANUAL DEL 2009
ARTEFACTOS ECUATORIANOS PARA EL HOGAR S.A.
ARTEFACTA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

INFORME GENERAL

1. ENTORNO

1.1. MACROECONOMICO

2. COMPAÑÍA

2.1. VENTAS

2.2. MARKETING

2.3. CREDITO

2.4. COBRANZAS

2.5. RIESGO

2.6. SISTEMAS Y OPERACIONES

2.7. RECURSOS HUMANOS

2.8. ESTADOS FINANCIEROS



3. PERSPECTIVAS 2010

3.1. ESTRATEGIAS

INFORME GENERAL

1. ENTORNO

1.1. MACROECONÓMICO

Variables Macroeconómicas

Tasas de variación (a precios 2000)

Variables	2006	2007	2008	2009	2010 (prev)
PIB	3.9	2.5	5.3	1.0	6.8
Inflación	2.9	3.3	8.8	4.3	4.5
Tasas de Intereses					
Activa (%)	8.9	10.7	9.1	9.2	9.0
Pasiva (%)	4.3	5.6	5.1	5.2	4.9
Desempleo	9.9	6.3	7.5	7.9	7.0

(prev) cifras de previsión

Fuente: Banco Central del Ecuador

El cambio de modelo económico por parte del Gobierno, las condiciones actuales de mercado y la crisis internacional que aqueja a la economía mundial, han ocasionado cambios en las tendencias de los principales indicadores macroeconómicos.

El **Producto Interno Bruto** decrece respecto al 2008 del **5.3% al 1.0%** en el año 2009 y originada por la contracción de los mercados internacionales y de la producción nacional.

Otro factor importante en la economía ecuatoriana es la reducción de la tasa inflacionaria, En el año 2009 cerró con un valor de **4.3%**, aproximadamente la mitad respecto al 2008 **8.8%**. Esta baja se explica por la reducción del costo de los insumos internacionales (especialmente commodities) y los programas gubernamentales como Socio Tienda (este proceso afecta a los consumidores y a los productores).

En lo referente a las tasas de interés referenciales, el Banco Central del Ecuador a partir del 2008 ha emprendido un proceso de disminución paulatina de las mismas, lo cual ha llevado a tener a diciembre del 2009 una **tasa activa referencial de 9.24%**, siendo consistente con la política de destinar recursos hacia el sector productivo. En cuanto al **desempleo**, cerró el año 2009 con una tasa de desempleo del **7.9%**.



Oficina Principal Guayaquil: Av. Jaime Roldós Aguilera y Av. Juan Tanco Marengo
Parque Empresarial Colón, Edif. Corporativo # 4 · Telf.: 6044340

Oficina Regional Quito: Azuay E2-256 y Amazonas. PBX: (593-2) 244 0984 / 244 1242 / 244 1239
Visítenos en nuestra Página Web www.artefacta.com

2. COMPAÑÍA

En el año **2009** se trasladó la matriz Guayaquil a Parque Empresarial Colón, en una ubicación estratégica tanto comercial como operativa, en la misma que se integraron todas las áreas.

Referente a la Primera Titularización de Flujos Futuros, se vendieron USD 3,920 M, con lo que el total de títulos colocados es de **USD 15,100 M**. En la revisión semestral que realiza la calificadora de riesgo, se ratificó la calificación **AAA**.

2.1. VENTAS

Las ventas totales en el año 2009 tuvieron mejor desempeño que el presupuestado.

El **presupuesto aprobado de ventas fue de USD 77,500 M** y la cifra real fue de **USD 84,841 M**, teniendo un crecimiento del **9%**. La venta del 2008 fue de **USD 82,681 M**, siendo un crecimiento del **3%**.

Las ventas del canal **Tiendas**, tuvo un crecimiento de **12.7%** versus el año 2008, terminando el año 2009 con 73 unidades de negocio. Por otro lado, en marzo se cerró el canal de ventas **Express**.

Las ventas por región tuvieron el siguiente comportamiento:

- Guayaquil creció **18%**
- Quito creció **32%**
- Costa creció **2%**
- Sierra creció **3%**.

El 2009 terminó con 73 unidades de negocio en el canal de **Tiendas**.

Referente a las ventas por líneas, el **75%** de las ventas totales están concentradas en 3 líneas principalmente, el **39%** Blanca Nacional (BN), el **24%** Video, **12%** Comunicaciones y **7%** Cómputo.

Comparado los datos con los obtenidos en el 2008, de los productos de **línea blanca** (crecimiento de **8.6%**), la categoría de cocinas nacionales e importadas creció un **44%**. Refrigeradoras nacionales e importadas creció en un **3.3%**.

La **línea de video** creció un **10%** versus el 2008, la sublínea que más creció es LCD's de 32 a 37 pulgadas con un **242%**. Es importante mencionar que las sublíneas de televisores tradicionales de 21 y 29 pulgadas, han tenido un decrecimiento debido a la preferencia del consumidor por las nuevas tecnologías de LCD's, plasma y LED.

Oficina Principal Guayaquil: Av. Jaime Roldós Aguilera y Av. Juan Tanca Marengo
Parque Empresarial Colón, Edif. Corporativo # 4 · Telf.: 6044340

Oficina Regional Quito: Azuay E2-256 y Amazonas. PBX: (593-2) 244 0984 / 244 1242 / 244 1239

Visítenos en nuestra Página Web www.artefacta.com

Por otro lado, la **línea de comunicaciones** decreció en un 19% versus el 2008 debido a la reducción del plazo de venta para contener la morosidad de esta categoría.

La **línea de cómputo** creció un 10%; dentro de ésta, las sublíneas que más crecimiento experimentaron corresponden a computadoras portátiles, que duplicaron su venta respecto al año anterior. Las computadoras tradicionales mantuvieron un nivel de ventas similar al año 2008.

Entre las **marcas** con mayor participación en ventas está L/G con el 21%, Grupo Mabe 16%, Grupo Indurama con el 17%, Sony con el 10%, Porta 6% y Movistar el 5%.

Las **ventas de Garantía Extendida** pasaron de USD 2.08 MM a USD 2.44 MM en el 2009, un crecimiento del 17%.

2.2. MARKETING

Se mantiene en la línea de comunicación a la **familia de electrodomésticos** animados. Durante el 2009 se realizaron 7 campañas promocionales, las más representativas fueron:

- **Campaña del día de la madre**, en la cual la oferta de valor fue **"8 regalos para Mamá"**, con ella el cliente se podía llevar por su compra tres regalos extras, cuatro cuotas gratis y un seguro para Mamá.
- **Campaña de aniversario**, denominada como **"Aniversario regalón de Artefacta"** la oferta de esta promoción consistía en 4 cuotas gratis, 1 regalo extra y un seguro de desempleo.
- **Campaña de Navidad**, la cual consistía en **"8 regalos por Navidad (4 cuotas gratis + 4 regalos extras)"**

2.3. CRÉDITO

En el año 2009 el mix de ventas fue 25% al contado y 75% a crédito. Se colocaron **110 M unidades** de crédito, con un valor de **USD 63,631 M** con una cuota promedio de USD 52.70 y un plazo promedio de 13 meses.

Perfil del cliente:

34% nuevos, 66% reiterativos
30% dependientes, 70% Independientes
42% de los clientes viven en casa familiar, el 34% tienen casa propia y el 23% viven en casa arrendada.

Para campaña Mamá entró en vigencia la promoción crediticia "Preséntame un familiar" y se contó con el apoyo de inspectores -recaudadores para realizar inspecciones de campo.

Se incorpora a los beneficios de cuotas gratis, la línea Motos en los plazos de 13, 16, 18 y 19 meses.

En el mes de **agosto** se implementa la promoción **48 horas de locura**, con políticas específicas para **ciertos emisores**.

Entra en vigencia la **Promoción Plazo 18 meses con 3 Cuotas gratis**; con 0% de inicial para clientes reiterativos y 5% para clientes nuevos.

A partir del mes de **octubre**, por motivo del cambio de oficinas, los certificados comerciales los emite el CAC.

Se actualizan las promociones para los siguientes plazos, 13 meses con 1 Cuotas gratis; 19 meses con 3 cuotas gratis, y 20 meses con 3 cuotas gratis.

A partir de noviembre y como inicio de la campaña Navidad se cuenta con todas las promociones crediticias y de cuotas gratis.



2.4. COBRANZAS

En el 2009 los débitos al fondo de garantía del Banco Pichincha disminuyeron un 8% con respecto al 2008, mostrando una reducción marcada en el segundo semestre del año, entre las causas está las medidas de cobranza preventiva que se han intensificado.

Durante el año se concentró la gestión de telefónica y las llamadas automáticas para prevención y clientes de atraso menor a 30 días. Se intensificó la cobranza con mensajes a celular.

Para la cartera de más de 180 días de atraso, se realizaron campañas de cobranzas en el año, las cuales exoneraban de los gastos de cobranzas y recargos por mora a los clientes que cancelaban las cuotas. El gasto de exoneración fue de USD 308 M y la cartera recuperada fue de USD 232 M.

2.5. RIESGO Y MOROSIDAD

La morosidad de la cartera al cierre del año 2009 fue del 3.5%. El portafolio mostró una significativa mejora con relación al resultado obtenido en el 2008, cuando la morosidad alcanzó un ratio de 6.3%. En los porcentajes se considera la venta de cartera morosa realizada en agosto y diciembre de cada año.

Durante el año se tomaron algunas medidas correctivas en zonas que evidenciaban un deterioro del portafolio. En ciudades como Machala, Santo Domingo, Esmeraldas, Babahoyo, Riobamba y Guayaquil se hicieron campañas adicionales para mejorar el ratio de recuperación de cartera.

La recuperación promedio de la cartera es del 90%, mientras que en las ciudades donde se realizaron campañas de recuperación el promedio era del 86%. La gestión permitió mejorar en 1.5% la recuperación promedio de la cartera total.

Se continuó realizando análisis preventivo de riesgo mediante el uso de indicadores alertas a tempranas edades de cosecha. Esto permitió corregir la tendencia de algunas siembras del año. Tal es el caso de siembras como marzo, abril y julio del 2009.



2.6. SISTEMAS Y OPERACIONES

En el 2009 se realizó el traslado del centro de cómputo a las nuevas instalaciones de la Administración Guayaquil.

Referente a aplicaciones; en el **Sistema Comercial**:

- Control de buffer's para reposición de mercadería en las bodegas.
- Implementación nacional de manejo de inventario mediante códigos de barra.
- Facturación de seguros de desempleo.
- Control de créditos con montos preaprobados.
- Implementación de campañas solicitadas por marketing.
- Cambios Solicitados por SRI en guías de remisión.
- Seguimiento y control de calidad de módulos comerciales.

En el **Sistema Administrativo**:

- Control de acceso para empleados a través de la lectura de la huella digital o con tarjeta. Se utiliza en la oficina central Guayaquil.
- Implementación del servicio telefónico a través de las redes de datos.
- Soporte en la instalación de cámaras de seguridad en tiendas y bodegas.
- Cambios solicitados por IESS para el manejo del fondo de reserva.
- Cambios Solicitados por SRI en gastos deducibles.
- Sistema de ubicación de archivos.
- Seguimiento y control de calidad del Oracle E-Business Suite.

2.7. RECURSOS HUMANOS

El total de trabajadores al 31 de diciembre del 2009 es de 825 personas, lo que representa una reducción de 271 personas con respecto al 2008.

El costo total de la nómina se redujo en USD 102 M, esto es 26.75% vs. 2008.

Los **principales programas de capacitación** ejecutados fueron:

- Habilidades Ejecutivas para los Líderes de Unidades de Negocio.
- Gerencia para mandos medios y Gerentes Regionales de Ventas.
- Marketing aplicado a electrodomésticos.
- Capacitación de Crédito para los vendedores de todas las Unidades de Negocio.
- Reformas Tributarias.
- Normas Internacionales de Información Financiera.

2.8. ESTADOS FINANCIEROS

Los **activos** crecieron de USD 41,228 M al 31 de diciembre del 2008 a USD 46,432 M al 31 de diciembre del 2009, es decir un 12.62%.

DESCRIPCION	DIC./2009	DIC./2008	VAR. USD	VAR. %
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo en caja y bancos e inversiones	7,181	2,612	4,569	174.94%
Cuentas por Cobrar Netas	7,256	9,602	-2,346	-24.43%
Inventarios	10,038	8,652	1,387	16.03%
Anticipos	740	464	276	59.39%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	25,216	21,330	3,886	18.22%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Instalaciones, mobiliario y equipos, neto	2,083	2,089	-6	-0.30%
Cargos diferidos y otros, netos	19,134	17,809	1,325	7.44%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	21,217	19,898	1,319	6.63%
TOTAL ACTIVOS	46,432	41,228	5,205	12.62%

Las variaciones en los **activos** son: incremento del efectivo en caja-bancos e inversiones en 174.94% de USD 2,612 M a USD 7,181 M, la disminución de las cuentas por cobrar netas en 24.4% de USD 9,602 M a USD 7,256 M, el aumento del inventario neto en 16% de USD 8,652 M a USD 10,038 M y el incremento de la cuenta cargos diferidos en 7.44% de USD 17,809 M a USD 19,134 M. Los cargos diferidos se incrementan específicamente por el fideicomiso de garantía para la Titularización.

DESCRIPCION	DIC./2009	DIC./2008	VAR. USD	VAR. %
PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Porción corriente de la deuda a largo plazo	2,009	2,318	-308	-13.31%
Préstamos bancarios	1,000	606	394	64.92%
Cuentas por pagar	22,966	20,935	2,032	9.71%
Documentos por pagar	-	813	-813	-100.00%
Accionistas y compañías relacionadas	3,154	3,340	-186	-5.56%
Pasivos acumulados	970	1,056	-86	-8.12%
Impuesto a la renta	377	319	59	18.45%
Ingreso diferido	6,609	4,702	1,907	40.57%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	37,086	34,087	2,999	8.80%
PASIVO NO CORRIENTE				
Deuda a largo plazo, menos porción corriente	1,258	749	509	67.90%
Reserva de jubilación y desahucio	877	618	259	41.85%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,135	1,368	768	56.13%
TOTAL PASIVOS	39,221	35,455	3,766	10.62%

Los **pasivos** mostraron un incremento en las cuentas por pagar del 9.71% de USD 20,935 M a USD 22,966 M y los ingresos diferidos del 40.57% de USD 4,702 M a USD 6,609 M. Como valores significativos dentro de los rubros de cuentas por pagar tenemos el Fideicomiso de Titularización de Flujos Futuros que pasó de USD 9,218 M a 11,425 M.

Oficina Principal Guayaquil: Av. Jaime Roldós Aguilera y Av. Juan Tanca Marengo
Parque Empresarial Colón, Edif. Corporativo # 4 · Telf.: 6044340

Oficina Regional Quito: Azuay E2-256 y Amazonas. PBX: (593-2) 244 0984 / 244 1242 / 244 1239
Visítenos en nuestra Página Web www.artefacta.com

DESCRIPCION	DIC./2009	DIC./2008	VAR. USD	VAR. %
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS				
Capital social	9,177	8,971	206	2.30%
Aportes para futuro aumento de capital	0	0	0	0.00%
Reserva de capital	-	4,390	-4,390	-100.00%
Reserva por valuacion	-	372	-372	-100.00%
Déficit acumulado	-1,966	-7,960	5,994	-75.30%
TOTAL PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	7,211	5,773	1,439	24.92%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	46,432	41,228	5,205	12.62%

Al 31 de diciembre de 2009, el capital social de la compañía quedo constituido por 9.177.269 acciones ordinarias y nominativas con valor nominal de USD 1 cada una, totalmente pagadas.

Referente a los **Resultados**,

Rubro	Año 2009		Año 2008		2009 vs 2008	
	USD	%	USD	%	USD	%
Ventas Netas	84,841		82,681		2,161	3%
Costo de Ventas	56,371	66%	57,089	69%	-717	-1%
Utilidad Bruta	28,470	33.6%	25,592	31.0%	2,878	11%
Gastos de Operación	19,462	22.9%	19,093	23.1%	369	1.9%
Variables	7,178	8.5%	7,809	9.4%	-630	-8.1%
Fijos	12,283	14.5%	11,285	13.6%	999	8.9%
Utilidad de Operación	9,008	10.6%	6,499	7.9%	2,509	39%
Provisiones y gasto venta cartera	-5,098	-6%	-4,723	-6%	-375	8%
Depreciaciones y amortizaciones	-871	-1%	-1,335	-2%	464	-35%
Ingresos por interés venta a plazo	979	1%	238	0%	741	311%
Ingresos por recargos cobranzas	2,160	3%	2,555	3%	-395	-15%
Descuento en venta de cartera	-1,555	-2%	-680	-1%	-875	129%
Otros financieros netos	-1,727	-2%	-930	-1%	-797	86%
Resultado	2,897	3.4%	1,624	2.0%	1,272	78%

En el año 2009 se generó **Utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores por USD 2,897 M** representando el **3.4 %** de las ventas.

Las ventas netas de mercaderías se incrementaron en un 3% en relación al año 2008, mientras que el costo de venta disminuyo en un 1%.

Los gastos de operación crecieron en 1.9% de USD 19,093 M a USD 19,462 M.

La **Utilidad de Operación** aumentó en **USD 2,509 M**, equivalente al **39%**.

Se aumentaron las provisiones y gastos por venta de cartera morosa en 8% (USD 375 M) y los ingresos por intereses generados en cartera propia en 311% (USD 741 M)



3. PERSPECTIVAS 2010

3.1. ESTRATEGIAS

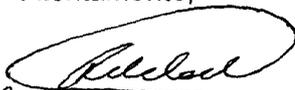
En el año 2010 se espera generar un EBITDA de USD 9,515 M.

Las premisas generales son:

- Incremento en ventas del 20% versus el 2009.
- Aumento del margen de 1%.
- Mix de ventas crédito / contado de 75 / 25.
- Mantener el nivel de gastos de operación sobre la venta en 22.0%.
- Crecimiento en cobertura, aumentado los puntos de ventas de 72 a 92.
- Reducción del costo de fondeo a 14.0%.
- Titularización de Flujos por USD 16,000 M.

Agradezco por la confianza depositada

Atentamente,


Ing. Raúl Chehade
Gerente General.
ARTEFACTA S.A.

