

INFORME GENERAL

1. ENTORNO

1.1. MACROECONOMICO

Variables Macroeconómicas

Tasas de variación (a precios 2000)

Variables	2006	2007	2008	2009 (prev)
PIB	3.9	2.5	5.3	3.2
Inflación	2.9	3.3	8.8	9.0
Tasas de Intereses				
Activa (%)	8.9	10.7	9.1	9.2
Pasiva (%)	4.3	5.6	5.1	5.3
Desempleo	9.9	6.3	7.5	7.3

(prev) cifras de previsión

Fuente: Banco Central del Ecuador

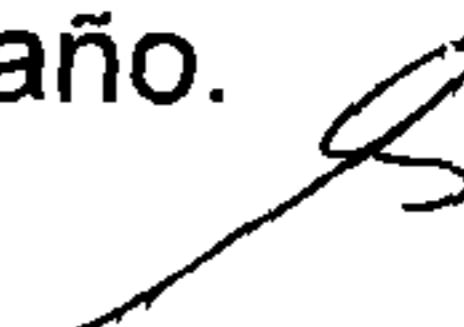
Los hechos más relevantes que han determinado la evolución de la economía ecuatoriana durante el 2008 son los siguientes:

Crecimiento del **Producto Interno Bruto** del 2.5% en el año 2007 al **5.3% en el año 2008**, debido principalmente al crecimiento del valor agregado no petrolero.

En el año 2008 se produjo un incremento de la **inflación**, llegando al **8.8%**, aproximadamente el triple respecto a los años anteriores, este incremento fue causado principalmente por el aumento de los precios internacionales del petróleo y la mayor demanda mundial de bienes agrícolas.

En cuanto al **desempleo**, se mantuvo estable durante los 3 primeros meses del año en **niveles del 7%**, incrementándose en el último trimestre a raíz de la crisis financiera a nivel mundial, llegando a niveles superiores al **8%**, finalizando el año 2008 con una tasa de desempleo del **7.5%**.

Durante el año 2008 se observa una disminución paulatina de la **tasas de interés** referenciales y máximas para las operaciones activas, consistente con la política de destinar recursos hacia el sector productivo. Sin embargo, en el primer trimestre del año 2009 estas tasas tienden a estabilizarse en un porcentaje fijo y se espera que se mantengan así en el resto del año.



Otros datos importantes:

- **Balanza comercial negativa en los últimos meses (desde Sep08).**
- Disminución de las **Remesas** (-8.6% versus 2007).
- Disminución de la **Reserva Monetaria** (50% de caída).
- Aumento de la **morosidad**.

Cartera Total de Crédito: Banca Privada

	<i>Millones USD</i>				<i>Variaciones</i>			
	<i>dic-07</i>	<i>mar-08</i>	<i>dic-08</i>	<i>mar-09</i>	<i>Absoluta</i>		<i>Relativa</i>	
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)=(b)-(a)	(f)=(d)-(c)	Mar 08/ Dic 07	Mar 09/ Dic 08
Cartera por Vencer	7,383	7,611	9,422	8,856	227	-566	3.1%	-6.0%
Cartera Vencida	216	263	231.9	304.1	47	72	21.8%	31.1%
Total	7,599	7,874	9,654	9,160	274	-494	3.6%	-5.1%
Indice Morosidad en %	2.8%	3.3%	2.4%	3.3%				
Comercial	2.3%	2.4%	1.7%	2.6%				
Consumo	4.1%	5.0%	3.5%	4.9%				
Vivienda	1.3%	1.7%	1.2%	1.5%				
Microcrédito	4.3%	6.0%	4.4%	5.9%				

Fuente: Superintendencia de Bancos y BCE

La morosidad de los segmentos de crédito de la banca privada al 31 de marzo de 2009, presentan coeficientes superiores en los sectores comercial, consumo y vivienda y microcrédito a los coeficientes observados en diciembre 2008, lo que denota un deterioro de la calidad de la cartera de créditos en todos los segmentos.

20 MAR 2009

2. COMPAÑÍA

En el año 2008 es importante recalcar la inserción al mercado bursátil de Ecuador de Artefacta a través de la emisión de la **PRIMERA TITULARIZACIÓN DE FLUJOS FUTUROS** por un monto de **USD 20,000 M**, recibiendo una calificación de **AAA** (máxima calificación) por parte de la firma HUMPREYS. La emisión se realizó el 24 de noviembre y el valor total vendido hasta el 31 de diciembre fue de **USD 11,180 M**.

2.1. VENTAS

La facturación de Artefacta en el año 2008 fue de USD 67,810 M, representando un crecimiento positivo del 2.9% en relación al año 2007 y un cumplimiento del 102% en comparación al presupuesto.

Detalle	Miles USD
Real 2008	67,810
Real 2007	65,922
Presupuesto	66,745
Comparación con 2007	3%
Cumplimiento presupuesto	102%

El 86% de las ventas se realizaron por el canal Tiendas, y el 14% por el canal Express. Dicha participación en el año 2007 fue de 84% y 16% por canal respectivamente.

El canal Tiendas decreció de 64 tiendas a Diciembre del 2007 a 63 tiendas en el 2008. El canal de Express decreció de 41 grupos en el 2007 a 26 grupos en el 2008.

Analizando las ventas por líneas, el 62% de las ventas totales están concentradas en 3 líneas principalmente, el 26% Blanca Nacional (BN), el 21% Video y el 15% Comunicaciones. Otras líneas importantes son: Blanca Importada y Audio que participaron con el 8% cada una, Transporte el 7% y Cómputo el 6%.

Clasificado por sublíneas, el 12% corresponde a Refrigeradoras BN, el 10% a Cocinas BN y Celulares Porta, el 8% para Minis, 7% para Motos, 6% para Lavadoras BI y TV 21, 4% para Celulares Movistar y TV +21, 3% para DVD, LCD y computadoras de escritorio, 2% para lavadoras BN y congeladores BN. Con todas estas sublíneas se acumula el 80% de las ventas de la compañía.



Entre las marcas con mayor participación en ventas está L/G con el 18%, Induráma con el 14%, Sony con el 12%, Mabe con el 7%, Nokia con el 7% y Durex – Suzuki - Ericsson con el 5%, Samsung con 4% y GE con el 3% de participación. Con todas estas marcas se acumula el 80% de las ventas de la compañía.

La venta del servicio de Garantía extendida en el 2008 alcanzo ventas por 2.5M de dólares representando el 3.9% de la ventas versus el 3.4% del año anterior, en consecuencia determinando un crecimiento positivo del 12.3%. (versus +2.9% venta total)

En el año 2008 se inició la comercialización de Lotería Nacional en 23 Tiendas del país y Seguros de Vida y Accidente a nivel Nacional.

2.2 MARKETING

Se mantiene en la línea de comunicación a la **familia de electrodomésticos animados**. Las campañas promocionales más representativas fueron:

- **Campaña del día de la madre**, en la cual la oferta de valor fue “**celebra a mamá con tres regalos más**”, con ella el cliente se podía llevar por su compra tres súper regalos y la última cuota gratis.
- **Campaña de aniversario**, en la cual comunicamos “**Aniversario regalón de Artefacta**” con esta promoción el cliente podía realizar su compra sin entrada además se regalaba un celular y dos cuotas gratis.
- **Campaña de Navidad**, la cual consistía en “**7 súper regalos (4 cuotas gratis + 3 regalos extras)**”

2.3 CRÉDITO

En el año 2008 el mix de ventas fué 24% al contado y 76% a crédito. Se colocaron **117 M unidades** de crédito, con un valor a precio cash de **USD 51,540 M** con las siguientes características:

- **Cuota promedio**: USD 50.61
- **El valor promedio Crédito**: USD 440 (valor cash)
- **Plazo promedio**: 13.1 meses
- 1% se realizó con garante
- 53% sin Inicial y 47% con inicial
- Inicial promedio representó el 9% del precio cash (USD 33.15)

Perfil del cliente

- 33% nuevos, 67% reiterativos
- 35% dependientes, 65% Independientes
- 41% de los clientes viven en casa familiar, el 37% tienen casa propia y el 22% viven en casa arrendada.

En el mes de **febrero** se restringe la colocación en los lugares afectados por inundaciones, por efecto del fenómeno del niño y se extiende el plazo a 24 meses de las líneas Cómputo y Motos, solo para el canal Tiendas - clientes reiterativos. Esta cartera se mantiene como cartera propia.

En **marzo**, se establece la clasificación de Unidades de Negocio como **tipo A** y **B**, de acuerdo al riesgo de cada una, definiendo políticas y plazos de financiamiento diferentes.

A partir del 31 de mayo se elimina el cargo de **Inspectores de Crédito** y se crea el cargo de **Inspectores - Recaudadores**, quienes reportarán al área de Cobranzas de Guayaquil, Quito y Provincia. De igual manera se transfiere al área de Cobranzas el departamento de Inspecciones, con similar operatividad.

Desde Junio, los certificados comerciales para las ciudades de Guayaquil y Quito se emitieron directamente desde Guayaquil.

Entra en vigencia las Políticas de las Promociones “**TXC**” y “**Factúrame**” en la que se excluye a los emisores tipo B y al canal express.

En **julio** se lanzan promociones crediticias a nivel nacional, entre ellas: “**Preséntame un Familiar**”; “**Digitalízalo y Llévalo**”, “**Cotízalo y Llévalo**” y “**Clientes con Recojo**”, encaminadas a facilitar los procesos de compra del cliente.

En agosto entra en vigencia la promoción plazo 13 meses con 2 cuotas gratis; aplica con inicial del 10% en clientes reiterativos y nuevos.

En el mes de **octubre** entran en vigencia las promociones: 12 meses con última cuota gratis, solo a tiendas Quito; y la promoción preséntame un familiar para plazos de 6 hasta 15 meses.

Se inicia la colocación con el banco MM Jaramillo Arteaga (Banco Proamérica), llegando a negociar USD 2,000 M.

Para **noviembre** y **diciembre** se dispone de todas las promociones crediticias y de cuotas gratis, incorporando el plazo 19 con 4 cuotas gratis, que fue parte de la oferta de campaña.

2.4 COBRANZAS

El área de cobranzas implementó medidas adicionales para gestionar la cartera:

- Mensajes vía celulares (preventivos y cartera vencida).
- Llamadas automáticas IVR (preventivos y cartera vencida).
- Nuevo proceso de asignación de cartera a gestores telefónicos.
- Apertura de refinaciamientos sobre cartera vendida (Banco Pichincha antes de los 90 días).
- Apoyo en la gestión de campo a Sucursales (con alta morosidad e incrementos en debitos al fondo de garantía) con personal de Guayaquil y Quito.

2.5 RIESGO Y MOROSIDAD

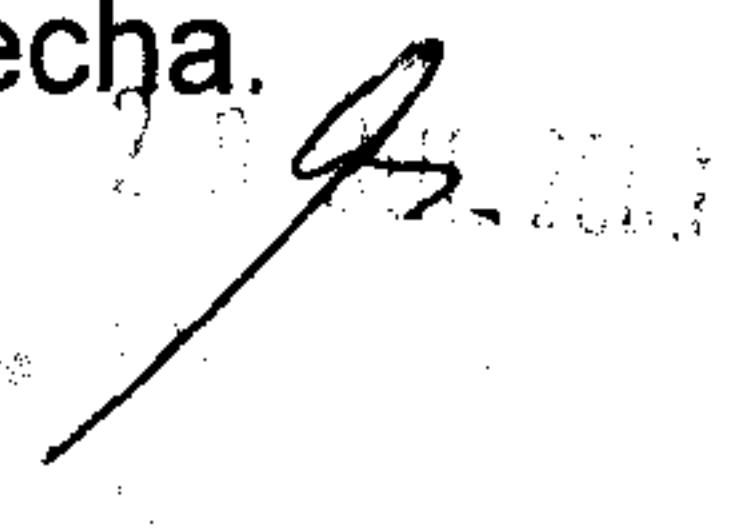
La matriz general de siembras y cosechas al 31 de Diciembre del 2008 cerró en 6.1% la morosidad de la cartera, índice que muestra una tendencia de mejora en cuanto a la calidad del portafolio.

Los índices por tipo de canal fueron de 5.1% y 9.5% en Tiendas y Express respectivamente. Mientras que por tipo de cliente, nuevos 8.4% y reiterativos 4.8%.

Las medidas correctivas se realizaron en ciudades como Machala, Libertad, Huaquillas, Naranjal, Bahía, El Empalme y Santo Domingo.

También se aplicaron políticas de crédito más restrictivas para los puntos Express que muestran un riesgo superior al promedio de la cartera.

Este año se empezó el análisis de riesgo beta. A través de este indicador se puede detectar problemas prematuros en la cartera de clientes segmentado por plazas. El análisis permitió que a algunas ciudades como Machala, Huaquillas, Naranjal y Bahía se les haga un refuerzo de la cobranza sobre todo por el alto deterioro en los primeros 3 meses de cosecha.



2.6 SISTEMAS Y OPERACIONES

En el **Sistema Comercial**, se realizaron las siguientes aplicaciones:

- Ventas a Instituciones a través de tarjetas de crédito y al contado.
- Asignación de créditos a analistas por perfiles de acuerdo a monto y carga de trabajo.
- Implementación de la bitácora de verificación de datos de clientes para uso de los analistas de crédito.
- Mejoras en las pantallas de la central de créditos, incorporando información.
- Desarrollo de campañas de créditos preaprobados, que agilitan la atención al cliente en los puntos de venta.
- Modificaciones para la unificación de las tareas de inspectores y recaudadores.
- Implementación del call center de marketing, en una versión semi-automática.
- Reportes y consultas en el front logístico para mejorar el control.
- Generación de impresión masiva de guías de remisión.
- Implementación del módulo de refinanciamiento en provincias.
- Generación de cartera y archivos de interfases para negociar con el Banco MM Jaramillo Arteaga (Banco Proamérica).

En el **Sistema Administrativo Financiero**:

- Se optimizaron procesos para mejorar el tiempo de respuesta de las interfases desde los módulos comerciales hacia el nuevo sistema administrativo – financiero.
- Elaboración de anexos transacciones y reportes solicitados por organismos de control.
- Implementación del módulo de conciliaciones bancarias.
- Migración de datos de empleados de Tecnilabor a Artefacta e integración de roles de pago con el módulo contable.
- Desarrollo del módulo de gastos deducibles para cálculo automático de impuesto a la renta.
- Implementación de reportes de control y archivos de interfaz para el proyecto de Titularización de Flujos Futuros de Artefacta.

Desarrollo de **nuevas dimensiones en el Sistema de Información Gerencial de Crédito** para determinar los emisores tipo A y B y el parámetro de elasticidad.

2.7 ESTADOS FINANCIEROS

Los **activos** crecieron de USD 25,662 M al 31 de diciembre del 2007 a USD 41,228 M al 31 de diciembre del 2008, es decir un 60.66%.

DESCRIPCION	DIC./2008	DIC./2007	VAR. USD	VAR. %
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo en caja y bancos e inversiones	2,612	2,275	337	14.81%
Cuentas por cobrar, neto	9,602	8,831	771	8.73%
Inventarios, neto	8,652	3,071	5,581	181.73%
Gastos pagados por anticipados	464	903	-439	-48.62%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21,330	15,080	6,250	41.45%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Instalaciones, mobiliario y equipo, neto	2,089	2,446	-357	-14.60%
Cargos diferidos y otros, neto	17,809	6,971	10,838	155.47%
Documentos por cobrar largo plazo	0	1,165	-1,165	-100.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	19,898	10,582	9,316	88.04%
TOTAL ACTIVO	41,228	25,662	15,566	60.66%

Las variaciones en los **activos** son: el aumento de las cuentas por cobrar netas en 8.7% de USD 8,831 M a USD 9,602 M, el aumento del inventario neto en 182% de USD 3,071 M a USD 8,652 M y el incremento de la cuenta cargos diferidos en 115.47% de USD 6,971 M a USD 17,809 M. Los cargos diferidos se incrementan específicamente por el fideicomiso de garantía para la Titularización.

DESCRIPCION	DIC./2008	DIC./2007	VAR. USD	VAR. %
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Porción corriente de la deuda a largo plazo	2,318	838	1,480	176.61%
Préstamos bancarios	806	423	183	43.26%
Cuentas y documentos por pagar	21,748	11,005	10,743	97.62%
Accionistas y compañías relacionadas	3,340	3,321	19	0.57%
Impuesto a la renta	319	222	97	43.69%
Pasivos acumulados	1,339	962	377	39.19%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	29,670	16,771	12,899	76.91%
PASIVO NO CORRIENTE				
Deuda a largo plazo	749	215	534	248.37%
Reserva para jubilación y desahucio	335	168	167	99.40%
Ingresos diferidos ventas gex	4,702	3,062	1,640	53.56%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,786	3,445	2,341	67.95%
TOTAL PASIVO	35,456	20,216	15,240	75.39%

Los **pasivos** mostraron un incremento en las cuentas de porción corriente de la deuda a largo plazo del 177% de USD 838 M a USD 2,318 M y deuda a largo plazo del 248% de USD 215 M a USD 749 M. Como valores significativos dentro de los rubros de cuentas y documentos por pagar tenemos el Fideicomiso de Titularización de Flujos Futuros por USD 9,218 M.

DESCRIPCION	DIC./2008	DIC./2007	VAR. USD	VAR. %
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS				
Capital social	8,971	10,151	-1,180	-11.62%
Aporte para aumento de capital	0	8,970	-8,970	-100.00%
Reservas	4,390	4,390	0	0.00%
Deficit acumulado	-7,960	-18,436	10,476	-56.82%
Reserva por valuación	371	371	0	0.00%
TOTAL PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	5,772	5,446	326	5.99%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	41,228	25,662	15,566	60.66%

Al 31 de diciembre de 2008, el capital social de la compañía quedó constituido por 8.970.969 acciones ordinarias y nominativas con valor nominal de USD 1 cada una, totalmente pagadas.

Según escritura celebrada el **20 de diciembre de 2007** e inscrita en el **Registro Mercantil el 15 de mayo de 2008**, se disminuyó el capital social por USD 10'150,525; mediante la absorción de perdidas de años anteriores, incluyendo el castigo de la marca "Artefacta" por USD 4,047,820. Posteriormente se procede a aumentar el capital social en la suma de USD 4,849.289 mediante la compensación de aportes para futura capitalización, efectuados por los accionistas en años anteriores.

Referente a los resultados, en el año **2008** se generó Utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores por USD 1,420 M representando el 1.7 % de las ventas. **La Utilidad a disposición de los accionistas es de USD 206 M.**

Las ventas netas de mercaderías se incrementaron en un 24.17% en relación al año 2007, mientras que el costo de venta disminuyó en un 4.53%.

Los gastos de operación decrecieron en 1.45% de USD 19,346 M a USD 19,065 M.

Las cuentas que sufrieron decrecimientos relevantes en relación al año 2007 fueron: provisiones con un decrecimiento del 7.59% y otros ingresos con un decrecimiento del 62.55%.

Otros egresos tuvieron un incremento del 1.08% con respecto al 2007 de USD 3,863 M a USD 8,031 M.

20 JUN 2009

3 PERSPECTIVAS 2009

3.1 ESTRATEGIAS

En el año 2009 se espera generar un **EBITDA de USD 5,000 M** y mantener una reserva de liquidez de al menos **USD 3,000 M** siendo la eficiencia y productividad las principales variables que permitirán cumplir los objetivos en un entorno económico complicado.

Las premisas generales son:

- Reducción en ventas del 8.5% versus el 2008
- Aumento del margen de 1%
- Mix de ventas crédito / contado de 75 / 25
- Mantener el nivel de gastos de operación sobre la venta en 23.3%
- Reducción de puntos de ventas, de 87 a principio de año cerrando en 69 Unidades de Negocio para final de año.
- Disminuir gradualmente los SKU'S y los niveles de inventario.
- Incrementar los porcentajes de provisión de cartera para cubrir el deterioro esperado:
 - **Por vencer y 1-15 días** 2% a 2.5%
 - **16 – 45 días** 4% a 6%
 - **46 – 90 días** 16% a 20%
 - **91 – 120 días** 50% a 75%
 - **121 – 180 días** 75% a 100%
 - **mayor a 180 días** 100%

Agradezco por la confianza depositada

Atentamente,


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