

CTI S.A.

INFORME ANUAL 2013

Identificación de la Entidad

CTI S.A.

Sociedad Anónima Abierta

Alberto Llona 777 Maipú

Teléfono 28376000 • Fax 5328669

Casilla 277 • Santiago

R.U.T. 76.163.495-k

[Http://www.cti.cl](http://www.cti.cl)

Santiago • Chile

INDICE GENERAL

Identificación de la Entidad.....	2
Carta del Presidente.....	4
Directorio.....	6
Comité de Directores.....	7
Audidores Externos.....	9
Propiedad de la Entidad.....	9
Administración y Personal.....	9
Actividades y Negocios.....	13
Ventas y Resultados.....	25
Sociedades Filiales y Coligadas.....	26
Política de Dividendos.....	28
Utilidad Distribuible, Capital y Reservas.....	28
Declaración del Directorio.....	31
Estados Financieros Individuales.....	33
Estados Financieros Consolidados.....	72
Estados Financieros Resumidos de Filiales.....	121
Remuneración a los Directores y Ejecutivos.....	132
Control de la Entidad.....	133
Transacciones de Acciones.....	134
Análisis Razonado de los Estados Financieros Individuales.....	137
Hechos Relevantes de los Estados Financieros Individuales.....	147
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados.....	151
Hechos Relevantes de los Estados Financieros Consolidados.....	163

CARTA DEL PRESIDENTE

Estimados Accionistas:

El año 2013 fue favorable para CTI, tanto en el cumplimiento de sus objetivos y desafíos permanentes en la Industria de la línea blanca, como en los resultados obtenidos en el ejercicio, que muestran una utilidad final consolidada de \$ 16.774 millones, cifra que es superior en un 17.4% a la obtenida en el año precedente.

En lo que respecta a la actividad comercial de la Compañía y sus filiales, ésta no tuvo cambios significativos respecto del ejercicio precedente, alcanzando las ventas totales consolidadas a la suma M\$ 274.219.918.

Las marcas Fensa y Mademsa mantuvieron su relevancia e importancia relativa en un mercado altamente competitivo, con presencia de marcas globales de primer nivel, lo que reafirma el nivel de competitividad alcanzado y mantenido por CTI en sus actividades fabriles y comerciales.

Contribuyó a lo anterior, la aplicación por la Compañía de estrategias de comercialización modernas y la amplia gama de productos competitivos en diseño, calidad y precios, ofrecidos por CTI a los consumidores.

A este respecto, cabe destacar el reciente lanzamiento de los nuevos modelos de lavarropas, de una mayor capacidad, el fuerte impulso dado a la línea de calefones y la mayor oferta de refrigeradores, dotados de nuevos atributos, de una moderna tecnología y atractivo diseño.

Respecto de las exportaciones, éstas se vieron afectadas en el ejercicio pasado por el negativo comportamiento de los mercados de Argentina y Venezuela y, en menor grado, de Ecuador.

La Compañía confía que el reciente mejoramiento del tipo de cambio facilitará en el futuro próximo las ventas al exterior, lo cual agregado a la búsqueda de nuevos mercados, hará posible incrementar en forma significativa esta línea de ventas.

En el futuro próximo, se continuará dando especial importancia a esta línea de negocios, destinando recursos y esfuerzos crecientes en el logro del objetivo prioritario de desarrollar para la Compañía nuevos mercados externos.

Durante el año 2013 la Administración Superior de CTI puso especial énfasis en el desarrollo y pronta apertura de nuevos canales de comercialización para los productos de la Compañía, generando para ello, dentro del ámbito del Area Comercial, una estructura adecuada.

La Administración Superior de CTI confía que estos nuevos canales para la comercialización de nuestros productos, permitirán que éstos sean más accesibles a los consumidores y representen un aumento gradual en las ventas, conservando así e incrementando la Compañía su participación de mercado en el país y en la región.

Resulta también importante señalar la gradual y creciente incorporación al mercado, por parte de la filial Electrolux Chile S.A., de productos con dicha marca, dirigidos a un segmento de mayores ingresos, todos los cuales incorporan una elevada tecnología y atractivo diseño.

Asimismo, cabe también destacar el fuerte impulso en las ventas y resultados obtenidos por la sociedad filial en Argentina, Frimetal S.A., y el término de la actividad fabril de la sociedad filial Somela, la cual centrará en lo sucesivo su actividad en la comercialización de electrodomésticos en el país, en la cual tiene claras ventajas competitivas.

Al finalizar esta síntesis de las actividades de la Compañía durante el período 2013, reitero mis agradecimientos a los señores Directores, Ejecutivos y Personal en general, cuyos esfuerzos y dedicación hicieron posible alcanzar los logros obtenidos. Asimismo, hago extensivos los agradecimientos a nuestros clientes, proveedores y bancos quienes nos otorgan su confianza.

RUY HIRSCHHEIMER
Presidente

DIRECTORIO

Presidente: Ruy Hirschheimer

Vicepresidente: Joao Claudio Guetter

Directores:

Adriano Moura
Mikael Friberg
Camilo Wittica
Hermann Von Muhlenbrock S.
Máximo Israel L.

COMITÉ DE DIRECTORES

A partir del año 2012, no existe obligatoriedad para la constitución de un Comité de Directores, conforme al art 50 bis de la Ley de Sociedad Anónima.

AUDITORES EXTERNOS

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada con fecha 26 de abril de 2013 acordó designar, para el ejercicio 2013, en carácter de Auditores Externos, a la firma Deloitte Auditores y Consultores Ltda.

PROPIEDAD DE LA ENTIDAD

Principales Accionistas al 31 de diciembre 2013

	Número de Acciones	%
INMOBILIARIA E INVERSIONES ICON LTDA	295.099.702	99,483%
AB VOLTA	32.532	0,011%
BCI C DE B S A	149.724	0,050%
BANCHILE C DE B S A	82.881	0,028%
INVERSIONES CUATRO VIENTOS S.A.	55.562	0,019%
BTG PACUAL CHILE SA C DE B	48.226	0,016%
FOGER SOC DE GESTION PATRIMONIAL LTDA	37.319	0,013%
SUBERCASEAUX AMENABAR FERNANDO	36.809	0,012%
OHACO BOLLMANN ODETTE	34.480	0,012%
CAPDEVILA MORERE MARIA EUGENIA	26.413	0,009%

ADMINISTRACIÓN Y PERSONAL

ADMINISTRACIÓN

GERENTE GENERAL

Mario Oportus Morales
Ingeniero Civil Metalúrgico
Rut 7.968.907-6

GERENTE MANUFACTURA

Paulo Vieira da Silva
Ingeniero Mecánico
Rut 48.135.044-1

GERENTE DE ADM. Y FINANZAS

Juan Cima Cartagena
Contador Auditor
Rut 5.329.498-7

GERENTE DE DESARROLLO

Rafael Alonso
Diseñador Industrial
Rut 24.341.646-9

GERENTE DE LOGISTICA

Sebastián Magallanes Hevia
Ingeniero Civil Industrial
Rut 11.841.173-0

GERENTE DE DIVISIÓN VENTAS

Carlos O’Ryan C
Técnico Ventas y Marketing
Rut 7.561.249-4

**GERENTE R & D
REFRIGERADORES**
Adilson José Louzeiro
Ingeniero Mecánico
Rut 48.131.313-3

**GERENTE R & D
COCINAS Y ESTUFAS**
Camilo Mendoza Catalán
Ingeniero Civil Mecánico
Rut 6.846.752-7

**GERENTE R & D
LAVADORAS**
Cristian Kopaitic J.
Ingeniero Civil Mecánico .
Rut 7.838.746-7

**GERENTE DE RECURSOS
HUMANOS**
Miguel Cárcamo Espinoza
Administrador público
Rut 6.475.890-k

**GERENTE DE
MARKETING**
Ignacio Toro Lyng.
Ingeniero Civil Industrial.
Rut 10.823.157-2

**GERENTE DE
CALIDAD**
Mariana Galvez Vargas
Ingeniero Eléctrico
Rut 8.133.975-9

PERSONAL

Ejecutivos
Profesionales
Técnicos y Administrativos
Trabajadores directos

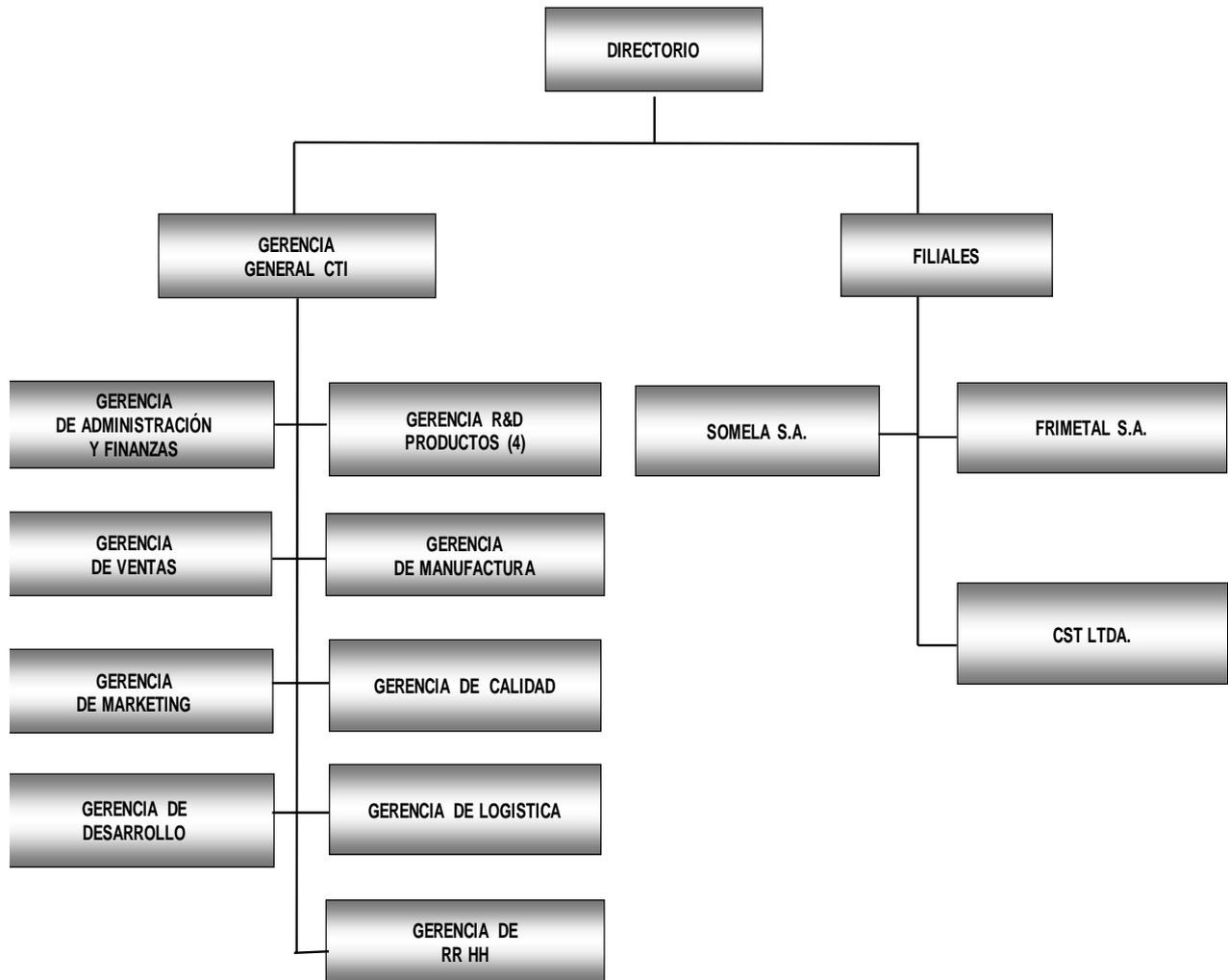
N° de personas

14
103
317
1.235

Total personas

1.669
=====

ORGANIGRAMA DE LA ADMINISTRACIÓN



DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS

Escritura Pública, de 27 de febrero de 1905, ante el Notario de Valparaíso, Sr. Enrique Gana. Declarada legalmente instalada por Decreto de Hacienda N° 2194, de fecha 22 de mayo del mismo año.

Ultima modificación: Escritura de 14 de diciembre de 2012 otorgada ante el Notario de Santiago don Josué Musalem Saffie.

Su actual inscripción en el Registro de Comercio de Santiago es a fojas 66954, N° 46473, del año 2012.

DIRECCIÓN

- a) Oficinas Generales y Planta Industrial
Alberto Llona 777, Maipú
Fono: 28376000
Casilla: 277 - Santiago
<http://www.cti.cl>

- b) Oficinas Comerciales
Isidora Goyenechea 3365
Piso 6, Las Condes
Fono: 28376403

- c) Bodega Central de Despacho
Camino a Melipilla 11450, Maipú
Fono: 28376383

BANCOS (*)

Banco BBVA
Banco BCI
Banco de Chile
Banco Estado
Banco Santander Chile
Banco Security

(*) en orden alfabético

ACTIVIDADES Y NEGOCIOS

Información Histórica de la Entidad

La Sociedad fue inicialmente constituida en el año 1905, bajo la denominación de "Fábrica Nacional de Envases y Enlozados S.A.", siendo su objeto la explotación de una fábrica de envases en la ciudad de Valparaíso.

En Junta de Accionistas celebrada el 29 de febrero de 1940, se sustituyó el nombre de la Sociedad por el de "Fábrica de Enlozados S.A. FENSA", trasladándose su domicilio a la ciudad de Santiago.

Como consecuencia de la fusión de la Compañía con la Sociedad Manufacturera de Metales S.A. MADEMSA, su razón social fue reemplazada por la de "CTI Compañía Tecno Industrial S.A.", reforma aprobada por Resolución N° 66 de la Superintendencia de Compañías de Seguros, Sociedades Anónimas y Bolsas de Comercio, con fecha 24 de febrero de 1975.

Con fecha 14 de octubre de 2011 CTI Compañía Tecno Industrial S.A. es adquirida por el Grupo Electrolux, a través de su filial en Chile Magellan S.A., la cual toma control de la sociedad con una participación de 97,79%.

Conforme a sus Estatutos, la Sociedad tiene por objeto la fabricación y comercialización de artefactos de uso doméstico e industrial.

Descripción de las Actividades y Negocios de la Compañía

CTI S.A., es la principal industria manufacturera de artefactos de línea blanca del país y, sin duda, una de las empresas más importantes del sector en la región.

En sus Plantas ubicadas en Maipú fabrica, refrigeradores, cocinas, lavadoras de ropa y estufas, productos que son comercializados en los mercados local y externo, con marca propia en Chile y para marcas de terceros en otros países, principalmente, Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

La cantidad de artefactos producidos en sus dos Plantas de Línea Blanca, en el año 2012, fue de 893.019 unidades y las unidades vendidas, incluidos los artefactos adquiridos a otros fabricantes nacionales (calefones, secadoras de ropa y centrifugas) y extranjeros (campanas de cocinas, freezers, secadoras de ropa, lavavajillas) alcanzó a 1.231.714 unidades.

La filial Frimetal S.A., tiene una relevante participación en el mercado argentino, con su marca Gafa, produciendo y comercializando productos de la línea blanca, alcanzando en el año 2012 una producción de 405.000 artefactos entre refrigeradores, freezers y lavadoras.

Proveedores y Clientes

La Empresa ha mantenido una política permanente de búsqueda de proveedores de tecnologías, equipos, insumos y servicios a nivel mundial que le permite asegurar un abastecimiento confiable, de calidad y a precios internacionales.

Entre los principales proveedores, cabe mencionar a los siguientes:

Principales Proveedores (*)

Aislapol S.A., Chile
Artplast S.A., Chile
Askoll Brasil Ltda
Arcelormittal International
Baosteel América Inc, China
Com y Transf de Metales SA Chile.
Centroacero S.A., Chile
Comberplast Ltda., Chile
Copreci CZ S.R.O., Rep Checa
Chaifar, Taiwan
DM Enterprises Co. Ltd., Corea del Norte
Hua Yi Compresors Co.Ltd.,China
Hyosung Corp., Corea del Sur
Industria Copreci S. Coop Ltda, España
Keytec Co.Ltd., Corea del Sur

LG Chem, Ltd, Corea del Sur
Marzullo S.A., Chile
Panelfisa Chile Ltda., Chile
Precision Technology Industrial Ltd. China
Plásticos Tecnicos Ltda, Chile
Rehau S.A.,Chile
Sabaf S.P.A, Italia
Schott Orim Cam A.P. Turquía
Shanghai Lianyi Imp & Exp.Co Ltd.,China
Shenzhen Topband Co Ltd.,China
Técnica Industrial y Comercial Ltda., Chile
Total Petrochemicals & Refining, USA
Wanhua Chemical Hong Kong Co. Ltd, China
Zhejiang Weikang Motor Co Ltd., China
Zhongshan Guangqin Trade Co.Ltd., China

(*) en orden alfabético

Principales Clientes (*)

ABC DIN SA
Cencosud Retail S.A.
Comercial Copélec
Comercial D & S S.A.
Comercial Eccsa S.A.
Comercial Multicentro Ltda.
Comercial y Logística General S.A.
Comercializadora S.A.
Corona S.A.
Din S.A.
Distribuidora e Importadora Dimarsa S.A.

Easy S.A.
Sodimac S.A.
Empresas La Polar S.A.
Falabella Retail S.A.C.E.I.
Guillermo Ahumada S.A.
Johnson's S.A.
Jumbo S.A.
Materiales y Soluciones (MTS)
Sacar Ltda
Walmart Chile SA.
Zúñiga Daza y Cía. Ltda

(*) en orden alfabético

En el mercado de exportación, CTI vende a clientes en diferentes países de la región, con sus propias marcas, siendo los más importantes, los siguientes:

Challenger SA, Colombia
Electrolux C.A., Ecuador
Electrolux Comercial Venezuela C.A., Venezuela
Electrolux del Perú S.A., Peru
Electrolux S.A., Colombia
Frimetal S.A., Argentina
Gelbring S.A., Uruguay
Industrial Haceb S.A., Colombia
James Paraguay S.A., Paraguay
James S.A., Uruguay
Magic Queen Trading C.A., Venezuela
Rosvania Ltda., Bolivia

(*) en orden alfabético

Equipos

La Empresa es propietaria de un parque de maquinarias y equipos adecuados a los requisitos tecnológicos y de competitividad exigidos en la industria, cuya reposición se efectúa de acuerdo a las necesidades y proyectos contenidos en un programa de inversión que anualmente aprueba la administración superior de la Sociedad.

Las principales maquinarias y equipos son los siguientes:

Planta 1 (Cocinas, Lavadoras y Estufas)

- Prensas mecánicas Colishaw, Wilkins & Mitchell, Spiertz, Mc Kay, Bliss, Niagara y Chin Fong.
- 2 Equipos debobinadores Dimeco y Chung Dar .
- Prensas hidráulicas L.V.D., Eitel, Verson, Bliss, Müller, Ajial, Loire, SMG y Cheng Sun.
- Prensa transfer AIDA 300.
- Horno a gas para esmaltar VGT.
- Soldadoras por costura Malagutti, Müller y Kimura.
- Sistema automático de decapado Eisenman.
- Sistema de aplicación de esmalte Eisenman.
- Horno a gas continuo para esmaltar VGT.
- 7 líneas de ensamble, prueba y embalaje de artefactos.
- Caldera a gas Johnston y Vapor Industrial.
- Robot Fanuc

- Compresor de aire Ingersoll Rand.

Planta 2 (Refrigeradores)

- 1 Extrusora Reifenhäuser.
- 2 Máquinas Termoformadoras automáticas Illig.
- 2 Termoformadoras de gabinetes Rigo.
- 2 Sistemas de Espumado de muebles Hennecke.
- 2 Sistemas de Espumado de puertas Perros S.P.A.
- 2 Piqueteadoras Universal Tool System.
- 2 Líneas dobladoras de puertas de Refrigeradores Tool System.
- 2 Líneas conformadoras de muebles en U para Refrigeradores Tool System.
- 1 Sala de Prueba de Refrigeradores GTD.
- 3 Compresores de Aire Ingersoll Rand.
- 5 Robot Industriales Fanuc.
- 2 Líneas de Ensamble prueba y embalaje de Artefactos.

Planta Inyección de Plástico

- 14 Inyectoras de Plástico Toshiba.
- 3 Inyectoras de Plástico Margarit.
- 11 Inyectoras de Plástico Batenfeld.
- 2 Inyectoras de Plástico Sandretto.
- 2 Inyectoras de Plástico Niigate
- 1 Sistema de Secado Motan.
- 1 Inyectora de Plástico Haitian
- 16 Robot Star Seiki
- 3 Robot Apex
- 1 Robot Battenfeld
- 1 Torno CNC Haas
- 1 Centro Mecanizado CNC Haas
- 2 Chillers Sinax

SEGUROS

La totalidad de los bienes físicos de la Sociedad se encuentran asegurados contra todo riesgo, siendo los bienes y los montos garantizados los siguientes:

Bienes	Monto Asegurado MUSD
Edificios	25.500
Contenidos	85.000

Además, la Sociedad tiene contratado un seguro por perjuicios de paralización ascendente a MUSD75.000 y por responsabilidad civil por UF 250.000.

Los seguros generales y por paralización están contratados con la Compañía Royal & Sun Alliance S.A. (RSA). El seguro por responsabilidad civil está contratado con la Compañía ACE Seguros S.A..

CONTRATOS

La Sociedad mantiene Contratos vigentes de servicios con las siguientes empresas:

- Transporte del Personal: Transportes Millantue Ltda.
- Casino para el Personal: Central de Restaurantes Aramark Ltda.
- Aseo, limpieza y jardines: Servicios Accesorios para Empresas S.A.
- Registro de Accionistas: DCV Registros S.A.
- Contrato de prestación de servicios para personal de promotores: Servicios y Soluciones de out sourcing y RRHH SA..
- Contrato de Atención al Cliente por contacto telefónico: Atento Chile S.A.

MARCAS Y PATENTES

La Sociedad tiene registradas ante el Departamento de Propiedad Industrial del Ministerio de Economía las marcas Fensa y Mademsa, con las cuales comercializa sus productos. Asimismo, la Sociedad es titular de la marca CTI y de otras, todas ellas con inscripción vigente, por el lapso de 10 años renovable a su vencimiento. Adicionalmente, CTI tiene registradas las marcas Fensa y Mademsa en Brasil, Argentina, Ecuador, Colombia, Bolivia, Perú, Paraguay y Venezuela, para distinguir refrigeradores, cocinas, lavadoras y estufas. Además, la sociedad es titular de una Patente de Invención sobre un sistema de seguridad termoeléctrico para hornos de cocinas.

ACTIVIDADES FINANCIERAS

Los ingresos financieros de la Sociedad provienen de intereses cobrados a sus clientes por las ventas a plazo e intereses provenientes de la colocación de sus excedentes en el mercado de capitales. Los gastos financieros de la Sociedad corresponden a intereses pagados a sus acreedores financieros.

Los principales activos financieros de la Sociedad lo constituyen sus cuentas por cobrar a clientes, saldos bancarios y valores negociables.

MERCADOS EN LOS QUE PARTICIPA

La Compañía participa en forma directa en el sector de línea blanca, actividad de bienes transables altamente competitiva y dinámica. Comercialmente, está presente en el mercado nacional y en diversos países, principalmente, Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Uruguay, Perú y Venezuela.

La competencia que CTI enfrenta en el mercado chileno está constituida por las más importantes empresas y marcas internacionales de la industria de la línea blanca, con presencia comercial en el país y también por otros productores e importadores locales, lo que explica el alto nivel de competencia existente.

El apoyo permanente a sus marcas Fensa y Mademsa, sumado a la aplicación de estrategias de comercialización modernas y a la amplia gama de productos competitivos en diseño, calidad y precios, principalmente fabricados en sus Plantas, ofrecidos a los consumidores, ha permitido a la empresa mantener, a través del tiempo, su significativa participación en el mercado de línea blanca del país.

Adicionalmente, en Argentina, participa a través de su filial Frimetal S.A., en el mercado de línea blanca, produciendo en su planta de Rosario refrigeradores, freezers y lavadoras.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Entre los ejes centrales de la estrategia de la Compañía, se destaca la innovación y desarrollo de nuevos productos, que nos permite enfrentar un mercado cada vez más dinámico y competitivo. Es así como, la administración mantiene la motivación de toda la organización por la calidad de nuestros productos y la búsqueda de nuevos artefactos más eficientes, innovadores y de menor costo, que satisfagan en mejor forma las necesidades de consumidores cada vez más exigentes e informados.

En consecuencia con lo anteriormente señalado, durante el año 2013, las distintas líneas de negocios industriales mostraron, durante el ejercicio, importantes logros, en lo que se refiere a procesos operacionales y desarrollo de nuevos productos.

Es así como, la División Refrigeradores, en abril del 2013 se realiza el lanzamiento de los refrigeradores "New Face", proyecto consistente en la renovación estética – formal de puertas, ice maker y colores de aceros en todos los modelos de las marcas Mademsa y Fensa.

En relación a productos OEM, durante el ejercicio informado, se realizaron numerosos y complejos desarrollos, especialmente para la marca Electrolux en refrigeradores top de gama, tales como “Cava de Vino, Valeria”, “Cuatro Puertas, Simona”, “French Door, Pamela”, “Side by Side, Regina”, cuyas certificaciones e importaciones finalizadas durante el 2013, permitirán realizar el relanzamiento de la marca Electrolux en Chile.

En octubre del mismo año se materializa el proyecto “Macarena”, cuyo objetivo fue modernizar la apariencia interna de los refrigeradores de ambas marcas, mediante un nuevo colorido en los accesorios plásticos.

Adicionalmente, durante el segundo semestre de 2013, se iniciaron dos proyectos de “up grade” para refrigeradores de fabricación local; uno de ellos - llamado “Clara” - incorporará un “water dispenser” en varias plataformas nacionales y de exportación. El otro, denominado “Camila”, extenderá el uso del control electrónico a las líneas No Frost Advantage de Fensa y No Frost Altus de Mademsa. Ambos proyectos se espera materializarlos a mediados del 2014.

Por último la materialización de las acciones y desarrollos del “Plan Anual de Competitividad de Costos”, permitieron contrarrestar fuertes alzas en los costos de materias primas y componentes, manteniendo así la competitividad de los refrigeradores fabricados localmente.

Por su parte, el Área de Cocción, Calefacción y Comfort para el Hogar, desarrolló más de 20 modelos en sus diversas categorías, tales como Hornos Eléctricos de empotrar, Encimeras a Gas, Encimeras Vitrocerámicas y de Inducción, además, de una amplia oferta de campanas decorativas e islas.

En la categoría de cocinas, bajo la estrategia de potenciar el segmento high end con productos de marca Electrolux, que en el último tiempo ha mostrado un importante crecimiento, se desarrolló conjuntamente con los equipos de desarrollo de Electrolux Brasil, 3 modelos de cocinas, de 4 y 5 quemadores, fabricadas en las plantas de Curitiba, que tienen atractivo y moderno diseño e incluyen nuevos atributos, como ser control touch y doble horno, que han tenido una muy buena aceptación de parte del retail nacional.

Para Calefones, durante el período se finalizó el desarrollo del línea de Calentadores de Agua a gas en Tiro Natural y Tiro Forzado, en todos sus capacidades, desde 5 Lts, a 16Lts.

En lo que respecta a la División de Lavado, durante el período informado, desarrolló y lanzó al mercado una nueva línea de lavadoras de Lavadoras Automáticas, que incluye una completa línea en capacidades, con moderno estilo estéticos y de atributos. Es así como, se realizó el lanzamiento para el mercado nacional para las marcas Fensa y Mademsa, lavadora de capacidad de 8,5 Kg, 12,0 Kg, 13 Kg y 14 Kg. Para los mercados de Perú, Uruguay, Paraguay y Bolivia, comercializados con la marca Electrolux, lavadoras de capacidad 12,0 Kg, 14,0 Kg y 16,0 Kg, como también en productos OEM para Colombia, dos modelos de capacidad de 9,6 kg y 12,0 Kg.

En cuanto a productos importados, se desarrolló un nuevo modelo de Secadoras Freestanding de capacidad de 8,0 Kg., para la marca Mademsa.

Los proyectos de mejora continua de procesos y productos, posibilitan alcanzar niveles de calidad en todos nuestros productos, así como grandes ahorros de costo de materiales para hacer frente a la agresividad de la competencia, manteniéndose así la necesaria competitividad y márgenes que requiere la Compañía.

GESTION DE CALIDAD

En cumplimiento de las disposiciones de la Certificación ISO, se efectuó, durante el año 2013, la auditoría de Seguimiento de nuestro Sistema de Calidad, logrando mantener nuestra certificación. Además en cumplimiento al programa de interno de control, se realizaron una serie de auditorías, en todas las áreas de la compañía, las que permitieron efectuar diversas acciones correctivas y preventivas, tanto en los procesos como en los productos, con un especial enfoque hacia la satisfacción de los clientes.

Lo anterior ha permitido, por una parte, aumentar significativamente la percepción positiva de nuestros clientes con respecto a la comunicación fluida de atención en el ámbito del despacho como de la atención del servicio, y por otra, un aumento de la calidad percibida de nuestros productos.

Durante el período, se mantiene el acompañamiento prestado a proveedores, con el objeto de fomentar los valores, mejores prácticas y estándares de calidad y entrega de la Compañía. Esto se realiza a través de un grupo específico creado para dicha función (Calidad Proveedores) y cuyo avance se monitorea en un revisión bimestral junto a todos los proveedores.

Finalmente, se destaca el proceso de “Calidad Extendida”, trabajo en conjunto con los clientes, que tiene como objetivo de reducir costos y buscar oportunidades de mejoras, en la cadena de valor.

SISTEMA DE INFORMACIÓN

El sistema de información para la gestión (ERP) bajo licencia SAP, implementado en la compañía, implicó la adopción de mejores prácticas, adaptar procesos comunes del grupo de empresas CTI, utilizar tecnología de punta, obtención de información en tiempos más reducidos y, por sobre todo, permite integrar todos los procesos internos de la Compañía (Manufactura, Abastecimiento, Distribución, Ventas, Contabilidad y Finanzas).

Durante 2013 la actividad de SAP estuvo focalizada principalmente a apoyar la estrategia de la compañía y permitir innovación e integración con clientes y proveedores.

Esto permitió apoyar de manera efectiva la puesta en marcha de nuevos Canales de Venta, implantar Banca Electrónica, facilitar la integración operacional con retail y poder hacer frente a nuevos proyectos tales Proyecto Floor Care, Proyecto AX2012 y Nuevo Proyecto WMS en CD.

Desde el punto de vista gestión de procesos de negocio, durante 2013 se llevó adelante un levantamiento a los procesos críticos del Centro de Distribución, tarea que concluyó con una serie de propuesta de mejoras orientadas a lograr mayor eficiencia y eficacia en esta actividad.

De igual manera y no menos importante en materia de TI y ERP fue que durante 2013 se llevó adelante un estudio de satisfacción de usuarios, estudio que concluyó con interesantes consideraciones lo que permitió focalizar de mejor manera los servicios TI al interior de la organización.

MERCADO DE EXPORTACIÓN

Los despachos al exterior durante el presente período alcanzan la cifra de US\$39,2 millones, monto inferior en un 22,8%, al registrado en igual período del año 2012, caída explicada, principalmente, por las medidas restrictivas a las importaciones dispuestas por la autoridad económica de algunos países de la región, tal como la restricción a la compra de divisas para importación de productos impuesta por la autoridad venezolana, hemos visto afectado nuestro plan de exportaciones.

Por su parte, en Argentina se mantienen las medidas restrictivas a las importaciones dispuestas por el gobierno, postergando las aprobaciones de las licencias para importar, afectando negativamente los despachos de productos terminados a ese país.

FACTORES DE RIESGO

Se estima que la economía regional, ámbito donde CTI y sus afiliadas chilenas desarrollan su actividad comercial, no se verá afectada de manera significativa por la crisis que está en desarrollo en el mundo; en este escenario, se prevé que los países que conforman la región obtengan tasas de crecimiento del producto por sobre el promedio esperado para la economía global. En consecuencia, la industria de línea blanca, altamente dependiente del nivel de ingreso de los consumidores y de las fluctuaciones de la actividad económica en los mercados en que participa, presenta factores de riesgo que se mantienen vigentes.

Debido a la orientación de las compañías hacia los mercados externos, constituye un factor de riesgo las implicancias sobre la demanda, que producen las fluctuaciones de las variables económicas de los países a los que se exporta. En particular, es relevante para la compañía el desempeño económico de Argentina, Perú, Ecuador, Paraguay y Venezuela, debido a que son los principales destinos actuales de las exportaciones.

Es así como, en Argentina, la autoridad económica de ese país mantiene plenamente vigente las “Licencias no automáticas para importación” de un conjunto de sectores de la economía definidos como “sensibles”, entre los que se encuentra la línea blanca, afectando, en consecuencia, las exportaciones a dicho mercado.

Por lo anteriormente señalado, las Compañías están haciendo importantes esfuerzos en la búsqueda y desarrollo de nuevos mercados en la región. Es así, como se trabaja en diferentes alternativas que se encuentran en pleno proceso. Como consecuencia de lo anterior, se destaca el importante crecimiento de las exportaciones a los mercados de Uruguay y Colombia.

Se hace necesario mencionar, los desafíos y oportunidades que tanto a CTI, como a Somela, le han impuesto, hace ya varios años, el proceso de apertura de la economía nacional y la globalización de los mercados, que la ha llevado a enfrentar un escenario más competitivo. En la actualidad, la presencia en el ámbito regional y local de una oferta fluida de productos de línea blanca de origen asiático, con niveles de precios bajos, buena calidad y diseños modernos, han ido transformando a

estos países, especialmente a China, en referentes importantes de precios y productos, con el consiguiente impacto que ello significa en los requerimientos y exigencias de competitividad.

Estas tendencias son necesarias de considerar al definir las estrategias de desarrollo más adecuadas, requiriéndose flexibilidad al momento de analizar posibles asociaciones estratégicas, acuerdos tecnológicos, desarrollos conjuntos con clientes y proveedores, etc., factores que la administración ha tenido en cuenta en las definiciones de políticas de exportación, de adopción de nuevas tecnologías y desarrollos futuros. Consecuente con lo anterior son los acuerdos tecnológicos firmados en años pasados, así como la estrecha relación comercial alcanzada con clientes internacionales para fabricar y exportar para ellos productos con sus marcas, a distintos países de la región, así como también, los planes con proveedores internacionales y locales de desarrollo de componentes y materias primas, situación que permite mirar con optimismo la competitividad, principalmente de CTI, en el futuro.

Finalmente, otro factor de riesgo de especial relevancia para las Compañías es el comportamiento del tipo de cambio, variable que influye directamente en la competitividad y rentabilidad de los sectores de bienes transables y que, junto con el volumen de operación y los niveles de tecnología y de productividad, influyen significativamente en la rentabilidad de los negocios. En particular, por factores propios de la economía argentina, entre otras, las regulaciones en el mercado cambiario que afecta la brecha en la cotización de la moneda, hacen que esa filial ha debido focalizarse en el mercado interno argentino.

POLÍTICAS DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

La política de inversiones está orientada a la renovación de equipos y procesos y al desarrollo y diseño permanente de nuevos productos, manteniendo, a la vez, un adecuado nivel de capital de trabajo, compatible con un normal funcionamiento de la empresa.

Los programas de inversión son aprobados anualmente por el Directorio, constituyendo un objetivo prioritario de la administración el dotar a CTI de procesos productivos con un elevado nivel tecnológico, que le permitan estar presente en los mercados en el momento oportuno, con productos que satisfagan las necesidades y exigencias de los usuarios, siempre crecientes, referidas a precio, calidad, diseño, atributos y servicios.

Consecuente con lo anterior, la estrategia futura de CTI incluye proyectos comerciales e industriales orientados a satisfacer mercados más amplios, teniendo que enfrentar en estos mercados a competidores solventes, de gran tamaño y con alta tecnología, en ambientes crecientemente competitivos.

En lo que respecta al financiamiento de las inversiones, la política de la Compañía está orientada a que éste se efectúe con fondos generados internamente, toda vez que la situación económica y financiera de CTI le ha permitido cumplir con la política de dividendos, realizar las inversiones necesarias y mantener una relación deuda capital históricamente baja.

VENTAS Y RESULTADOS

A continuación, se presentan los gráficos descriptivos de las Ventas Consolidadas e Individuales y de los Resultados obtenidos por la Compañía en los últimos cinco Ejercicios.



SOCIEDADES FILIALES Y COLIGADAS

Filiales	Administración	Objeto Social	Patrimonio Neto	Participación Directa	Proporción Sobre Activos
			M\$	%	%
SOMELA S.A.	Directores José Luis de la Flor Mikael Friberg Valdeci Ruiz Joao Claudio Guetter Gerente General Pablo Arriagada C.	Fábrica de Electrodomesticos para el hogar.	12.159.980	98,17	3,02%
Central de Servicios Técnicos Ltda (CST)	Directores Pablo Arriagada C. Juan Cima C. Gerente de Atención al Cliente Enrique Lujan D.	Servicio de Post-Venta para los artefactos de las marcas Fensa, Mademsa y Somela	978.581	98,79	0,44%
FRIMETAL S.A.	Directores Ruy Hirschhiemer Elbio Ferrario Gabriel Grignaffini Gerente General Gabriel Grignaffini	Fabrica de Productos de la línea blanca , comercializados con marca Gafa.	39.049.870	99,99	4,55%

CUADRO ESQUEMATICO DE RELACION DE PROPIEDAD DE LAS SOCIEDADES AFILIADAS

Propietario	Somela SA	CST Ltda	Frimetal SA
	%	%	%
CTI	98,17	98.76	99,99
SOMELA		1.21	
CST			0,01
	98,17	100,00	100,00

POLITICA DE DIVIDENDOS

En sesión celebrada con fecha 2 de abril de 2013, el Directorio de la sociedad matriz acordó fijar como Política de Dividendos para el Ejercicio 2013, el reparto del 30% de la utilidad líquida de dicho período.

Sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, es intención del Directorio revisar dicha política de acuerdo a los resultados obtenidos, a las necesidades de inversión y a la disponibilidad de caja existente.

UTILIDAD DISTRIBUIBLE DEL EJERCICIO

Los estados financieros 2012, muestran para dicho período una utilidad final consolidada de 14 mil 284 millones 524 mil pesos y una pérdida acumulada de 13 mil 549 millones 963 mil pesos.

En Junta Ordinaria de Accionistas, celebrada con fecha 26 de abril de 2013 se acordó destinar la totalidad de las utilidades obtenidas en el ejercicio 2012, a absorber la pérdida acumulada existe al 31 de diciembre de 2012.

Los Estados Financieros Consolidados, cerrados al 31 de diciembre de 2013, muestran una utilidad final de \$ 16.774.568.000.

De conformidad a lo dispuesto en el Art.78 de la Ley de Sociedades Anónimas, la utilidad obtenida primeramente a absorber la pérdida acumulada ascendente a \$ 13.230.747.000.

Efectuada dicha absorción, la utilidad líquida distribuible asciende a la suma de \$ 3.543.821.000.

El Directorio, en sesión de fecha 2 abril de 2014, acordó proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas que debe pronunciarse acerca de los Estados Financieros correspondiente al ejercicio 2013 e informe de los Auditores Externos, se distribuya la utilidad líquida distribuible, antes indicada, como sigue:

- \$1.063.146.000, a pago de dividendo N°1 definitivo mínimo obligatorio.
- \$2.480.675.000, a Fondo de Reserva Ganancias Acumuladas..

DIVIDENDOS PAGADOS POR ACCION DURANTE LOS ULTIMOS 5 AÑOS

Numero de Dividendo	Monto por acción \$	Monto Total \$	Fecha de Pago
Definitivo 99/07	0,6115590733668340	3,651,007,668	26/04/2007
Definitivo 100/07	0,5000000000000000	2,985,000,000	26/04/2007
Provisorio 01/07	0,8500000000000000	5,074,500,000	30/07/2007
Provisorio 02/07	0,3500000000000000	2,089,500,000	28/09/2007
Provisorio 03/07	0,4500000000000000	2,686,500,000	14/12/2007
Definitivo 101/08	0,5591217175879400	3,337,956,654	08/05/2008
Provisorio 01/08	0,8500000000000000	5,074,500,000	29/07/2008
Provisorio 02/08	0,3530000000000000	2,107,410,000	24/09/2008
Provisorio 03/08	0,2100000000000000	1,253,700,000	23/12/2008
Definitivo 102/09	0,0051303982244556	30,628,477	07/05/2009
Provisorio 01/09	0,3000000000000000	1,791,000,000	12/06/2009
Provisorio 02/09	0,3000000000000000	1,791,000,000	10/09/2009
Provisorio 03/09	0,2760000000000000	1,646,705,000	30/11/2009
Definitivo 103/09	0,9000000000000000	5,373,000,000	21/12/2009
Definitivo 104/10	1.1416360000000000	8,178,680,312	06/05/2010
Provisorio 210/10	1.0000000000000000	7,164,000,000	07/07/2010
Provisorio 211/10	0,5247000000000000	3,758,950,800	13/10/2010
Provisorio 212/10	0,4252000000000000	3,046,132,800	10/12/2010
Definitivo 213/11	0,7431412252931320	5,323,863,738	10/05/2011
Definitivo 214/11	4.3929860000000000	31,470,673,185	14/10/2011
Provisorio 215/11	1.6326000000000000	11,695,694,237	14/10/2011
Provisorio 1/12	0.2985504310000000	2,138,769,178	08/05/2012
Provisorio 2/12	3.5000000000000000	25,073,459,408	28/08/2012

DECLARACIÓN DEL DIRECTORIO

En nuestras calidades de Directores y Gerente General de CTI Compañía Tecno Industrial S.A., domiciliada en Alberto Llona 777, comuna de Maipú, firmantes de esta declaración, nos hacemos responsables bajo juramento de la veracidad respecto de toda la información contenida en la presente memoria.

RUY HIRSCHHEIMER
Presidente

JOAO CLAUDIO GUETTER
Vice Presidente



ADRIANO MOURA
Director

MIKAEL FRIGERG
Director



CAMILO WITTICA
Director



HERMANN VON MUHLENBROCK S.
Director



MAXIMO ISRAEL L.
Director



MARIO OPORTUS MORALES
Gerente General

Esta Declaración de Responsabilidad ha sido firmada por los Directores, cuyas firmas pueden ser encontradas en las copias depositadas en la Superintendencia de Valores y Seguros, y en las oficinas del Gerente General, de acuerdo a la norma de carácter general N° 118.

AGRADECIMIENTO

El Directorio deja constancia del agradecimiento de la Sociedad a sus ejecutivos y personal por la valiosa cooperación prestada durante el ejercicio, reconocimiento que hace extensivo tanto a las Instituciones Financieras Acreedoras de la Sociedad, como a sus Distribuidores, Proveedores y Clientes en general.

EL DIRECTORIO

Santiago, abril de 2014