

ECUADOR: QUITO: SEVILLA N 24-441 Y VIZCAYA - TELFS.: (593-02) 2229097 - 2228904 - 2228852 - FAX: 2222489
Web: www.schullo.com.ec • E-MAIL: serviciocliente@schullo.com.ec
GUAYAQUIL: Av. Juan Taneá Marengo • Cda. Santa Adriana Mz. 3 S. 12 • Diagonal al Colegio Americano
Tel.: (593-04) 2 266 833 • 2 266 821 • Fax.: 2 251 266 • Cel.: 093 237 767 • E-MAIL: ventasg@schullo.com.ec



Productos Schullo S.A.
INDUSTRIA ALIMENTICIA

CÓDIGO: 15041

Quito, Mayo 07 del 2010.

Señores:
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Presente -

Distinguidos Señores:

La presente tiene por objetivo el informarles el envío de la declaración original del formulario 101 de la declaración del Impuesto a la Renta año 2009, el motivo por el que se realizó la declaración sustitutiva fue que en casillero 203 (EXPEDIENTE) no fue registrado el número del mismo.

Sin otra novedad, suscribo.

Atentamente,


LIC. LUIS MALDONADO LINCE
GERENTE GENERAL



ISO 9001:2000
"Sistema Certificado de
Gestión de Calidad"

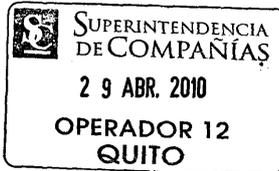
Productos naturales ricos y beneficiosos para la salud, no contienen aditivos químicos.
* MIEL DE ABEJAS * MIEL DE ABEJAS CREMOSA * GRANOLA (SURTIDAS) * GERME DE TRIGO *
* SALVADO DE TRIGO * GALLETAS (SURTIDAS) * ARROZ INTEGRAL * AZÚCAR MORENA * AVENA *
* PANELA ORGÁNICA * MANTEQUILLA Y PASTA DE MANÍ * MOSTAZA * MÜSLI (SIN SAL NI AZÚCAR) *
* SNACK (SIN SAL NI AZÚCAR) * SEMILLAS DE GIRASOL Y SOYA FANTÁSTICAS *





Informe Anual 2009

Luis Maldonado Lince
Gerente General

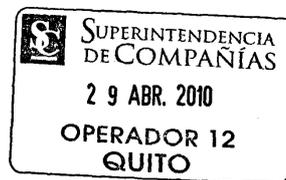


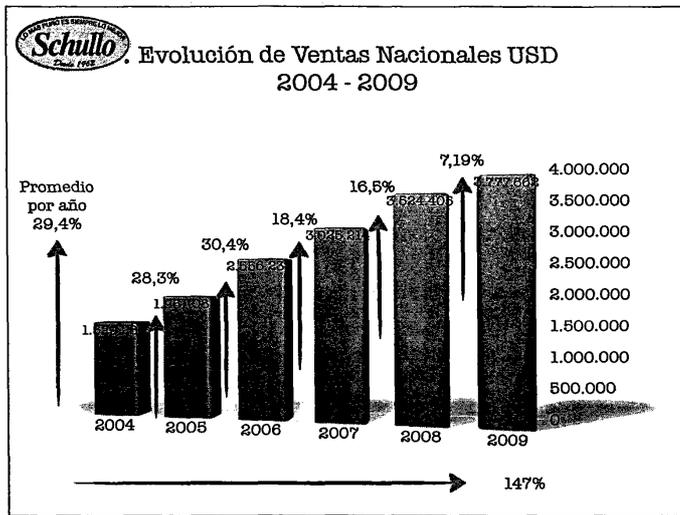


Índice

- Evolución ventas USD 2004 - 2009.
- Participación Nacional USD y Unidades en 2009.
- Política de precios durante el año 2009.
- Política Inter - proveedor con Supermaxi.
- Variación utilidad y rentabilidad desde el año 2004.
- Norma ISO 9001 - 2000 y Certificación Orgánica.
- Schullo U.S.A. (Misión Marco Polo)
- Metas para el año 2010.

2





3

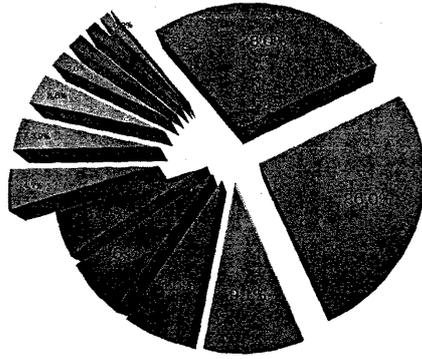
La empresa a pesar de la crisis económica siguió creciendo lográndose un 7,19 % vs el año anterior y desde el 2004 al 2009 a crecido un 147 %. El tope mas alto fue en el año 2006 donde creció un 30,4 %.

En abril 2009 se tomó la decisión por problemas en pagos de dejar de vender mensualmente USD 5.000 a TIA.

Venta Promedio mensual 2009 \$314.805



Ventas Nacionales 2009
Participación en USD



Granola
Musli

Miel
Avena

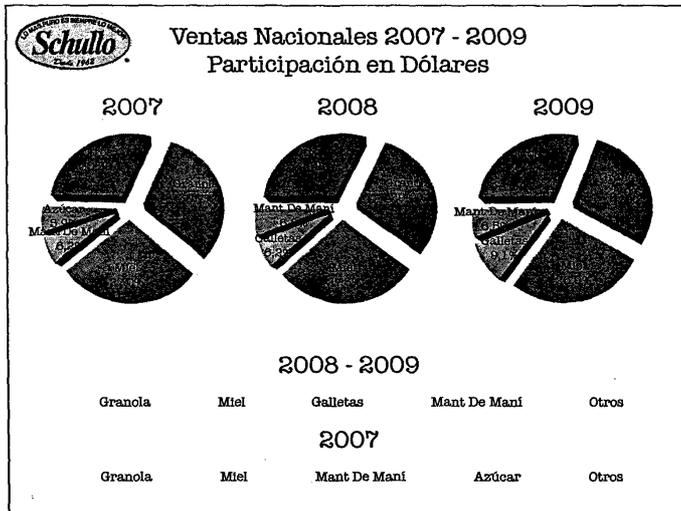
Galletas
Salvado

Mant De Maní
Semillas

Azúcar
Germen

Panela
Snack

Arroz
Mostaza

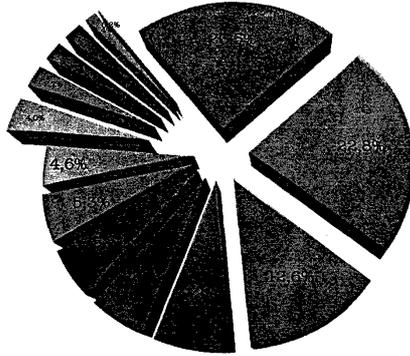


5

Hasta 2007 Azúcar estaba dentro de las 4 productos principales de la empresa. En el 2007 Galletas ocupaba el quinto lugar. Desde 2008 las Galletas reemplazaron al Azúcar y en 2009 se consolidó su presencia dentro de las 4 productos principales de la empresa.



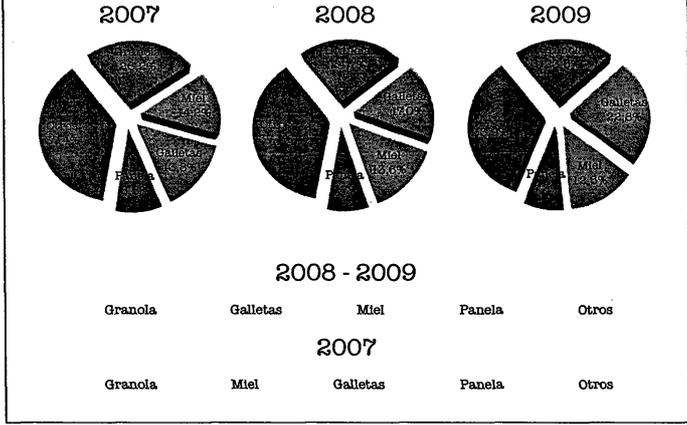
Ventas Nacionales 2009 Participación en Unidades



Granolas Mant De Mani Snack Galletas Arroz Mostaza Miel Avena Panela Germen Azúcar Semillas Salvado Musli



Ventas Nacionales 2007 - 2009 Participación en Unidades



En unidades la situación con las Galletas es totalmente diferente, ya que los clientes demandaban cada vez más nuestras Galletas por la calidad y su sabor casero, es así que del 2007 al 2008 se incremento su participación en 3,2 % y del 2008 al 2009 subió en 5,8%, es decir desde el 2007 al 2009 se a incrementado en un 9%.



Política de Precios 2009

- Incrementamos precios el 5% el 30 de Enero 2009, de todos nuestros productos.
- La aprobación inicial de todos nuestros productos a excepción de la miel fue el 13 de abril
- La aprobación de la miel fue el 18 de Mayo.



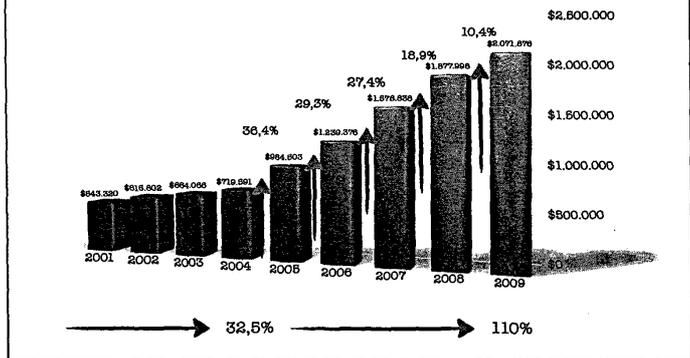
8

Para obtener esta aprobación inicial se decidió restringir las ventas de Granolas y Musli en las 2 ultimas semanas de Marzo situación que fue positiva ya que nos aprobaron precios a excepción de la miel..

De ahí en adelante restringimos la venta de la miel desde la segunda semana de marzo hasta la segunda semana de mayo, donde ya nos aprobaron el incremento.



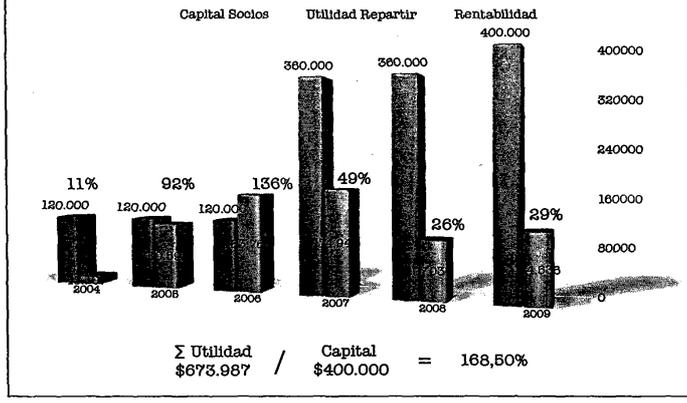
Política Inter - proveedor Supermaxi



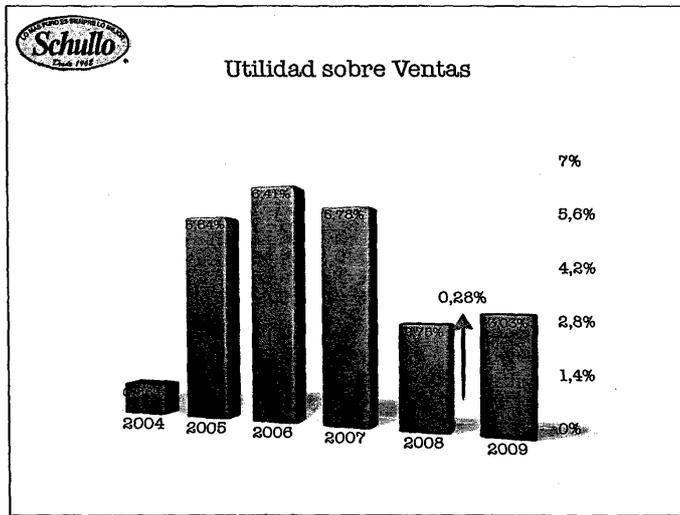
Inter-proveedor 2005 en adelante (5 años).
(2003 - 2004) participábamos solo en el Top 100 con Miel y Mant. de Maní.



Rentabilidad sobre Capital



La sumatoria de las utilidades desde 2004 al 2009 (USD 673.987), recupera en su totalidad la inversión del capital al 2009 que es USD 400.000.



11

Desde finales del 2007 y durante todo el 2008 se dieron incrementos sustanciales y fuertes en los costos de materias primas y suministros lo que afecto la generación de las utilidades como en años anteriores.

En el año 2009 se trabajo en reducir costos lo que se logro y se refleja en el incremento de 0,28 puntos porcentuales en la utilidad.



NORMA ISO 9001 - 2000 CERTIFICACIÓN ORGÁNICA

- RECERTIFICACION DEL SGC, (Septiembre 2009) e inicio transición versión 2008 (desde marzo 09)
- RECERTIFICACION ORGANICA para la LINEA DE ENVASADO DE PANELA (Mayo 09).
- Norma CEE 2092/91 (Unión Europea) Norma USDA-NOP (USA)
- Agricultura Ecológica (sello verde)
- Licencia de Operadores de Productos Orgánicos. (AGROCALIDAD)
- Se realizó la Revisión de la PLANEACION ESTRATEGICA y FODA de la Empresa.
- Se Pasó con Éxito las Inspecciones del (MRL-VPR): "AQUÍ TRABAJAN TODOS" en Cumplimiento con Ley del CONADIS



12

MRL-VPR: Ministerio de relaciones Laborales – Vice Presidencia de la república.



Schullo U.S.A.

Actividades Misión Marco Polo 2008 - 2009

Noviembre 2008

Estudio Mercado 3 trimestres
Supermaxi Octubre 2007 – Junio
2008
Ventas Cereales por extrusión
mercado anual en Supermaxi:
\$923,000
Participación del mercado-Supermaxi
55% en Granolas
Enero 19-21, 2009
NW Food Manufacturing Expo –
Portland OR
Maquinaria de empaque y
procesamiento de alimentos.
Horno cereales y mani –
AEROGLIDE
Costo ex Works Raleigh NC
\$396,000
Enero 30, 2009
Exton PA All-Fill

Llenadora Miel – Mantequilla de
Maní SHA-600 \$35,000

Febrero 8, 2009

Triangle Pack Machinery

Marzo 10, 2009

Creación cuenta registro de "Food
Facility Registration" FDA para
SCHULLO

Marzo 15, 2009

Taylor Products Lera cotización
empacadora granola FOB
\$128,004

Marzo 16, 2009

Molino Coloidal M. Maní US-made
\$84,000

13

Misión Marco Polo

Tal como los mercaderes de Venecia financiaron los viajes de exploración de Marco Polo, SCHULLO ha comisionado idéntica exploración de nuevas fuentes de abastecimiento.

El primer destino fue Estados Unidos que hace las veces de gran vitrina donde SCHULLO conoce las nuevas tendencias del mercado de alimentos naturales y orgánicos.

La misión primera en ese mercado es la de conocer oportunidades primero en el abastecimiento y tecnificación de la producción de SCHULLO. En segundo orden se conocen de cerca las oportunidades de exportación hacia los Estados Unidos.

La abundancia de proveedores de maquinaria y de materias primas evidenció las enormes oportunidades que el resto del mundo ofrece a mercados como el estadounidense, y también al mercado ecuatoriano.

Pasando por ferias de maquinaria y productos alimenticios naturales en los estados de Oregon, New York y Massachussets, dirigimos nuestra atención a ultramar.

A la meca del gran mercado estadounidense llegan productos y maquinaria de todo el mundo, lo lógico fue visitar China e India.

La oferta de productos agrícolas de primera calidad y de maquinaria sofisticada de bajo costo nos abrió una gran puerta de oportunidad.

Tan solo las dos primeras compras de miel India representaron un ahorro de un total de \$32,000. En un año como el 2010 el ahorro se proyecta en \$184,000.

La diversidad de productos Indios, Chinos, Estadounidenses permitirá regularizar nuestro hasta entonces intermitente abastecimiento y abre las puertas a mejor calidad y la conversión a la comercialización de productos ORGÁNICOS.



Schullo U.S.A.

Actividades Misión Marco Polo 2008 - 2009

Abril 2009

Primeras cotizaciones maquinaria china, empacadora y molino coloidal.

Mayo 2009

Primeras cotizaciones miel eucalipto India

Julio 9 - Agosto 2, 2009

China, Beijing & Shanghai - Empacadora, Horno, M. Maní Breakfast Cereal extruder - Jinan - China

ProPak China - Shanghai

RUI - packaging Machinery Sachet Machinery - Shanghai

India, Delhi & Saharanpur - Miel, Especerías, maní, soya

Verificar Primer embarque de miel

Agosto

Agosto 24 - Negociación primera compra empacadora RUI - depósito inicial Cotización muestras maní, soya, ajonjolí India

Septiembre 25-28, 2009

Natural & Organic Food Trade Show Boston MA

Noviembre 3-19

Venezuela, Caracas - Distribuidora

SurFoods Quito, Ecuador -

SCHULLO Ecuador.

Diciembre

Arribo nuevo Sistema de

Empacado de Shanghai-China.

Arribo del segundo embarque de

miel de eucalipto de la India.

14

La primera máquina empacadora china de mejor y mayor capacidad, tiene un costo menor en \$70,000 a una máquina similar de producción estadounidense.

Esta maquinaria tiene un capacidad del doble de rendimiento en bolsas por minuto que la actual, y tendrá sustancialmente menos desperdicio de material de empaque y de tiempo de paralización.

SCHULLO por fin puede emprender un proceso de total automatización y diversificación a costos accesibles con tecnología de punta.

Dos adquisiciones programadas para el 2010, la Procesadora de Mantequilla de Maní y la Insufladora de Cereales representarán ahorros y diversificación.

La Procesadora de M. Maní aumentará el rendimiento y bajará el costo de horas hombre y combustible.

La Insufladora de Cereales diversificará la producción permitiendo a SCHULLO ingresar a un mercado nuevo de Cereales que hoy representa \$1 millón de dólares al año en Supermaxi.

Estas maquinarias chinas que representarán una inversión de \$150,000, de haberse adquirido en los Estados Unidos habrían costado ¼ de millón de dólares.



METAS PARA EL AÑO 2010

- Seguir buscando materias primas y suministros de excelente calidad y de menor costo.
- Provisión estratégica de materias primas y suministros sensibles
- Seguir aprovechando para nuestro beneficio la alianza estratégica firmada con SUPERMAXI
- Crecimiento en Ventas 17% en USD y 11% en Unidades
- Sacar Nuevos productos.

15

Metodología: se utiliza formulas estadísticas y matemáticas tanto proyección lineal así como tendencias, de los últimos 9 años, se tomo en cuenta adicionalmente variables sucedidas en este periodo como fueron nuevos productos introducidos, el ser interproveedores con supermaxi y la crisis del 2008 y 2009. (USD 4.217.207) a este valor se le sumo lo que dejamos de vender por estrategia para que nos aprobaran los precios en el año anterior así como lo que perdimos por no tener suficiente materia prima (USD 166.743) y finalmente se suma el valor estimado por el proyecto de exportación de nuestros productos a Venezuela (USD 46.336)



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Luis Maldonado Lince
Gerente General

		Proyección	2010	
		VENTA FACTURADA	8.359.000	
17,28%		VENTA NETA	4.430.285	
		(-) COSTO DE VENTAS	2.811.562	65,46%
		UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1.618.723	38,64%
		(-) GASTOS VENTAS QUITO	325.834	7,35%
		(-) GASTOS VENTAS GUAYAQUIL	200.054	4,52%
		(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	774.647	17,49%
		(-) GASTOS FINANCIEROS	12.240	0,28%
		UTILIDAD OPERACIONAL	305.948	
		(+) INGRESOS NO OPERACIONALES		
		(-) EGRESOS NO OPERACIONALES		
		UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	305.948	
		(-) 15 % TRABAJADORES	45.892	
		UTILIDAD DESPUES PARTICIPACION TRABAJADORES	260.056	
		15% Impuesto a la Renta /Reinvierte	0,00	
		25% Impuesto a la Renta	65.014	
		(-) 10 % RESERVA LEGAL	19.504	
		UTILIDAD A DISTRIBUIR	175.538	3,96%