

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 **HUSQVARNA ECUADOR S.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.

1. ENTORNO MACROECONÓMICO:

Crecimiento económico

Si consideramos el desenvolvimiento de la economía ecuatoriana en los primeros meses de 2007 la situación se presentó poco alentadora. El crecimiento económico del primer semestre de 2007 fue de apenas 0.48%, por lo que, para cumplir con la estimación anual de crecimiento del BCE de 3,44%, el crecimiento durante el segundo semestre tenía que superar el 5%. Incluso para alcanzar el crecimiento estimado por el FMI de 2.7% debería crecer 3.5% en el segundo semestre, algo que lamentablemente fue imposible alcanzar con las condiciones que se presentaron.

Como podemos apreciar referente a los años anteriores refleja como un año de desaceleración para la economía ecuatoriana, lo que implica que Ecuador sea el país de menor crecimiento de América del Sur en ese período.

A continuación una análisis de las principales variable macroeconómicas:

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Population (in MM USD\$)	12.299	12.48	12.661	12.843	13.027	13.215	13.41	13.61
Exchange rate (loc vs US\$)	1	1	1	1	1	1	1	1
GDP per Capita in US\$	1,296	1,703	1,967	2,230	2,506	2,761	3,088	3,270
Real GDP Growth (% var.)	2.80%	5.34%	4.25%	3.58%	8.00%	6.00%	3.90%	2.65%
Unemployment rate/1	10.30%	8.10%	7.70%	9.30%	9.88%	9.30%	9.03%	9.79%
Annual Inflation rate	91.01%	22.40%	9.36%	6.10%	1.95%	3.14%	2.87%	3.32%
Devaluation	0	0	0	0	0	0	0	0
Exports (in M US\$)	4,927	4,678	5,036	6,223	7,753	10,100	12,363	13,852
Imports (in M US\$)	3,469	4,981	6,006	6,254	7,575	9,568	11,215	12,591
International reserves (in M US\$)	1,180	1,074	1,008	1,160	1,437	2,147	2,023	3,521
Annual interest rate - Active rate 2/	14.52%	15.10%	12.77%	11.19%	8.03%	8.99%	9.86%	9.73%
Annual interest rate - Pasive rate 2/	7.70%	5.05%	4.97%	5.51%	3.97%	4.30%	4.87%	4.73%

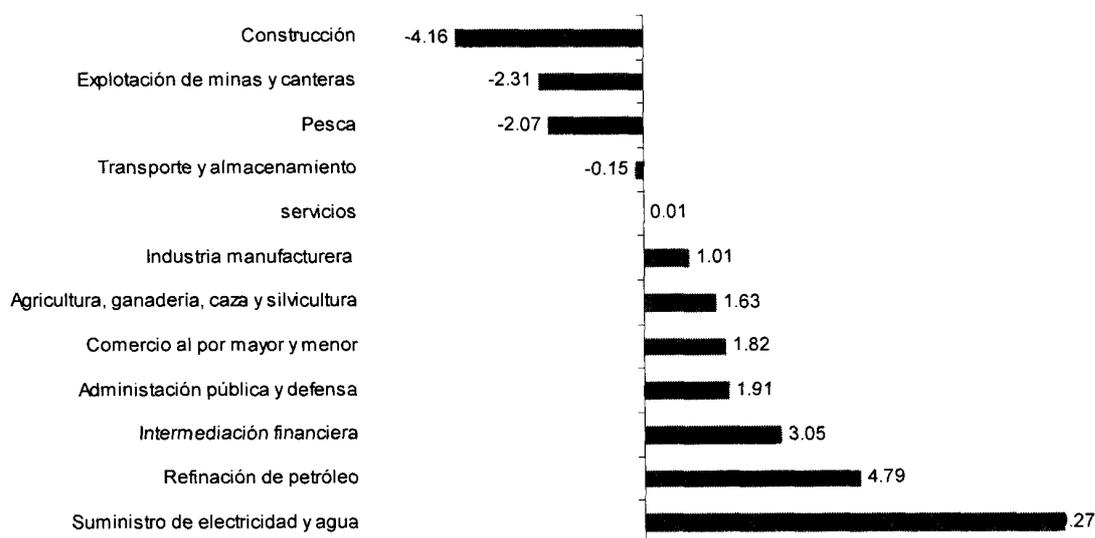
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CEA

Producción: señales de desaceleración

Como podemos apreciar las actividades económicas de peor desempeño en el primer semestre del año fueron: construcción (-4.16%), explotación de minas y canteras (-2.31), pesca (-2.07%) y transporte (-0.15%). Es decir, las anteriores actividades se encuentran en recesión.

Lo que ocasionó que la economía ecuatoriana no crezca más allá del 2.65% en 2007 y proyecta una estimación no más del 3% en 2008, lo que implica que el ingreso por habitante crecería tan solo alrededor de 1% al año.

**Crecimiento real de actividades económicas
Primer semestre de 2007 en relación a segundo de 2006**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Los factores que determinaron un menor crecimiento fueron:

- Reducción de la confianza empresarial e inversión privada.
- Decremento de la producción petrolera.
- Desaceleración del crecimiento de depósitos y créditos.
- Desaceleración del crecimiento de las exportaciones.

Los factores que podrían contribuir a mejorar el crecimiento serían:

- Depreciación del dólar

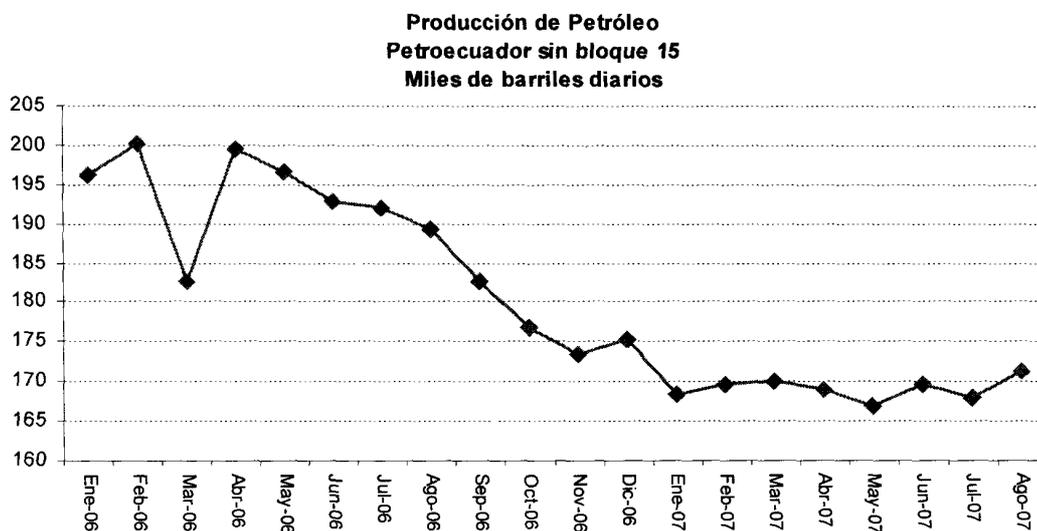
- Aumento del gasto público financiado con mayores ingresos petroleros.

No obstante, estos factores también pueden contribuir al crecimiento de la inflación y desplazamiento de la inversión privada por parte de la pública.

Sector Petrolero: la producción de Petroecuador continúa a la baja

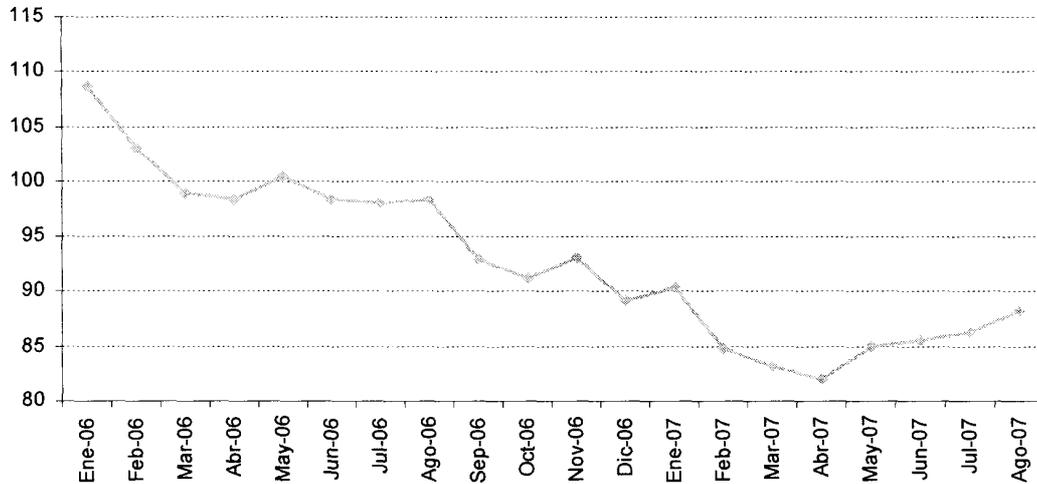
La producción petrolera en manos estatales (incluyendo el bloque 15) se ha reducido desde principios de 2006 en alrededor de 40 mil barriles diarios, lo que ha precisado precios actuales del petróleo significativamente más de USD 1.000 millones anuales que deja de percibir el país.

Se debe reconocer que la caída de la producción estatal de petróleo se ha revertido en los últimos meses, no obstante, la producción está lejos de los niveles de principios de 2006. Para 2008 se debe esperar que la situación no cambie de manera significativa.



Fuente: Banco Central del Ecuador

**Producción de Petróleo
Bloque 15
Miles de barriles diarios**



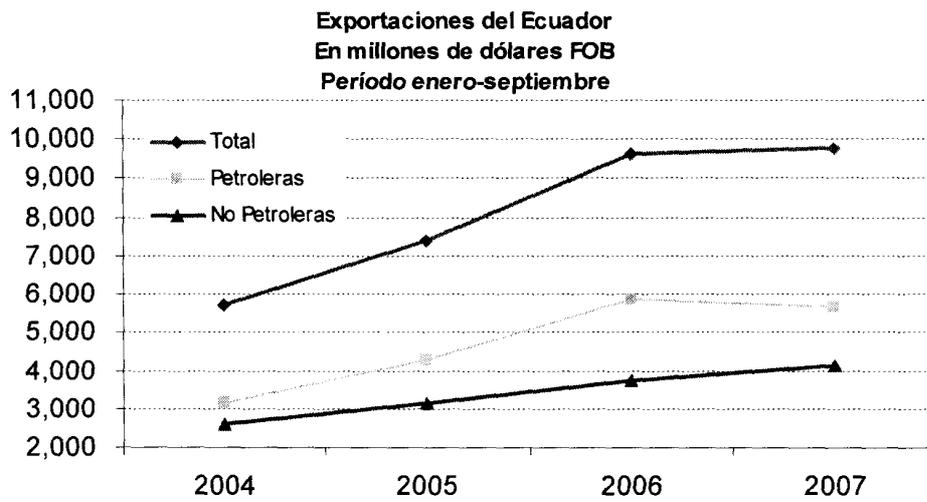
Fuente: BCE

Precios: Inflación estable

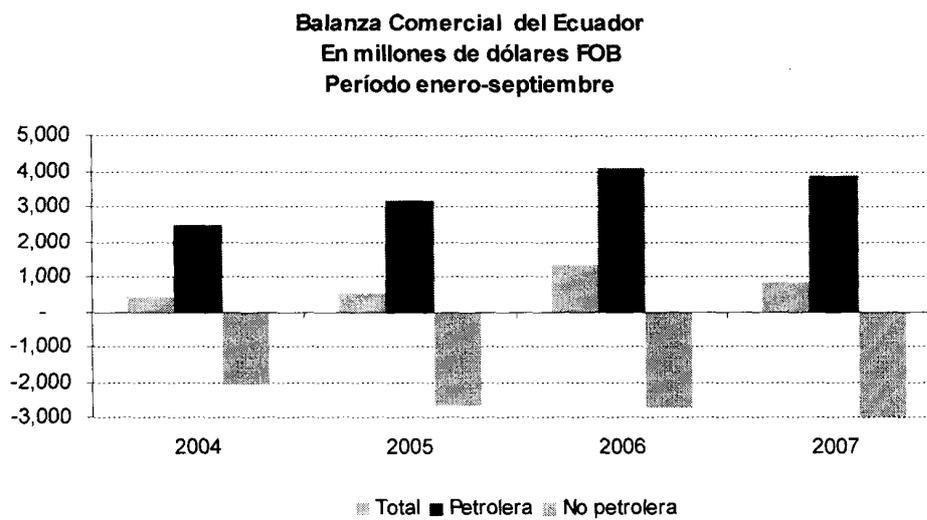
La dolarización es un esquema que impide la emisión de dinero y por ende mantiene la inflación en niveles bajos. Esa, ha sido una ventaja del país que ha mantenido los niveles de precios sin crecimientos importantes después de la dolarización. Sin embargo, se empiezan a notar aumentos en precios de importantes bienes de la canasta familiar, situación que sin duda, empeorará debido al alza de aranceles en más de 800 productos, por lo cual los consumidores deberemos pagar aproximadamente USD 60 millones de dólares adicionales al año. Para el 2008 deberíamos esperar un aumento de la inflación en relación a años pasados y que probablemente se ubicará en alrededor de 4%.

Comercio exterior

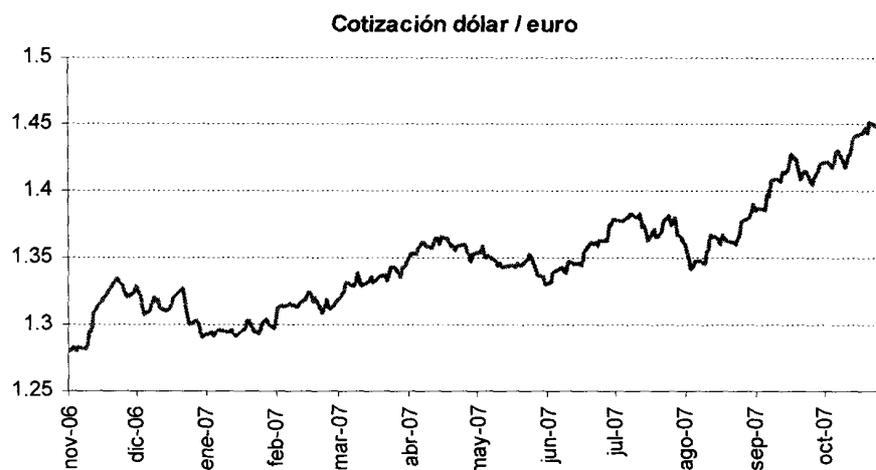
A pesar del aumento del precio del petróleo en los mercados internacionales y de la depreciación del dólar del orden del 15% anual (que hace más competitivas nuestras exportaciones) las ventas externas del Ecuador han desacelerado su crecimiento y la balanza comercial se ha reducido. En el mediano plazo, la posible suspensión de las preferencias arancelarias ATPDEA hacen prever una no muy optimista situación en 2008.



Fuente: BCE



Fuente: BCE



Fuente: BCE

Gasto público

El actual Gobierno viene aplicando una política de aumento del gasto y planea seguirlo haciendo. Según los planes del gobierno el gasto total en 2007 crecerá en más del 12% en relación a la ejecución de 2006, mientras que el gasto corriente aumentará en alrededor del 10%. Por otro lado, según la pro forma 2008, el gasto total crecería 13%, el gasto corriente 14% y el de salarios 23%, en relación al presupuesto aprobado 2007.

La coyuntura internacional de altos precios del petróleo y los ingresos petroleros extraordinarios con que cuenta el Gobierno por la caducidad del contrato con la empresa Oxy y la reforma a la Ley de Hidrocarburos hacen prever que no existirán mayores inconvenientes en financiar los planes de expansión del gasto. No obstante, semejante aumento del gasto dejará vulnerables las finanzas públicas ante eventuales cambios en las condiciones exógenas. Será fácil aumentar el gasto en una época de bonanza (para el sector público), sin embargo, el ajuste que podría venir en tiempos difíciles, sino se hacen las previsiones necesarias, será muy duro.

Además como hemos visto el aumento del gasto público ha ido de la mano con la reducción de la inversión privada por lo que se podría dar un efecto de desplazamiento de inversión privada por parte del gasto público.

Compartivo presupuestario Gobierno Central			
Base Caja			
USD millones			
CONCEPTO	2006	2007	2008
	Codificado a Diciembre	Codificado a Julio	Proforma
TOTAL GASTOS	7,623	8,561	9,229
Gasto Corriente	5,093	5,570	6,318
Sueldos	2,602	2,830	3,479
Gasto de Capital	2,530	2,991	2,911

Fuente: Observatorio de la Política Fiscal

2. GESTION COMERCIAL:

Ahora con mas de dos años como empresa independiente hemos podido cohesionar y consolidar políticas y procedimientos para mejorar la gestión comercial, con mas impulso, promociones y sobre todo orientados y enfocados en nuestros clientes.

Resultado de esto nuestro crecimiento en ventas y nuestro mejor desempeño en la provisión tanto de producto terminado como de repuestos, con porcentajes mensuales de cumplimiento de pedidos de nuestros distribuidores superiores al 92%, con un tiempo de despacho inferior a 24 horas.

Introducimos algunos modelos de productos, con los cuales mejoramos nuestro portafolio de productos y llegamos a segmentos de clientes que antes no los atendíamos, como por ejemplo los contratistas de grandes superficies, con nuestros modelos llamados GIRO ZERO, lo cual es novedad incluso en el ámbito nacional.

De esa forma fuimos cumpliendo a paso firme las metas establecidas para el año 2008 vimos que hay un potencial de mercado considerable en desbrozadoras, y para tomarlo hicimos algunas promociones interesantes y nuevas en el mercado, lo cual nos ha servido para aumentar las ventas en el 2007, y un buen impulso para seguir en la misma línea el 2008 .

En nuestra red de distribución nos concentramos en mejorar la perfilación de nuestros distribuidores, en la ampliación de la misma, buscando nuevos y mejores distribuidores en zonas donde estábamos débiles y mejorar mas aun el apoyo a aquellos identificados y comprometidos con nuestra marca.

3. SITUACION FINANCIERA:

A continuación se presente 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 del ejercicio económico del año 2007.

(Expresado en miles de dólares)

<i>Descripción</i>	<i>2007</i>	<i>2006</i>
Capital de Trabajo	300	243
Activo Fijo y otros	88	69
Patrimonio de los Accionistas	384	310

En el año 2007 se terminó con una deuda por USD 950k de Husqvarna AB, misma que fue adquirida el 89,47% en el año 2006 para cancelar a Electrolux C.A. en el transcurso del año se procedió a solicitar un crédito adicional por USD 200K, y se realizó una cancelación por USD 100K.

A continuación me permito presentar un detalle de cómo está conformado nuestros créditos a casa matriz HUSQVARNA AB, así como los respectivos intereses que se fueron provisionados al cierre del ejercicio:

# CONTRATO	MONTO	Plazo días	Ti %	Fecha Inic.Prest.	Fecha vencim.	Intereses al 31/12/07
1043763	550,000.00	181	4.95	21-nov-07	20-may-08	3,100.53
995621	200,000.00	182	5.6	13-jul-07	11-ene-08	5,320.00
1020170	200,000.00	186	5.4	21-sep-07	25-mar-08	3,060.00
SUMAN:	950,000.00					11,480.53

En lo que concierne al grupo de activos fijos este se incrementó por la compra de equipos de computación y muebles para los nuevos colaboradores y adicionalmente se construyó una ampliación que se asignó para la parte de repuestos.

El Patrimonio del accionista se encuentra compuesto básicamente por el capital social de 151k las utilidades retenidas del 2006 por 217k y las utilidades generadas por la Compañía en el período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre del 2007 que fue de USD 74k. Cabe mencionar que se procedió a realizar una apropiación de reserva legal por USK 9.8k.

RESULTADO DE OPERACIONES:

(Expresado en miles de dólares)

<i>Descripción</i>	<i>2007</i>
Ventas Netas	3191

(-) Costo de Ventas	2306
Margen Bruto	885
(-) Gastos de Venta, Administracion y Financieros	912
Utilidad en operación	-27
(+) Otros ingresos, Neto	154
Utilidad antes de Part. De Trabajadores e Impuestos	127
(-) Part. De trabajadores en las utilidades	22
Utilidad antes de Impuesto A la Renta	105
(-) Impuesto a la Renta	31
Utilidad neta	74

De las cifras presentadas, se puede evidenciar que durante el período entre el 1 de enero y 31 de diciembre del 2007, los resultados obtenidos en ventas fueron positivos y favorables frente al año 2006 en un 29.40%, y frente al BU del 2007 esta por debajo en un 9.7%, los hechos más importantes que podemos mencionar que perjudicó en gran medida a las ventas y al mercado de motosierras fue la pérdida que tuvimos de una importación de cerca de US\$ 70, y la resolución emitida por el Presidente referente al tema de la veda en la tala de los árboles, misma que fue modificada por cuanto se veían afectados algunos de los sectores económicos del país, que viven de la madera.

El equipo de ventas igual que el año anterior estuvo enfocado en adquirir nuevos distribuidores, hacer conocer la diversificación de productos y participar en las ferias a nivel nacional, así como también en los eventos de WLC que nos ayudó muchísimo en adquirir presencia de marca en el mercado.

En lo concerniente a los Gastos de Ventas y Administración, se puede observar que representan el 21.40% en relación a las ventas, porcentaje que se considera un poco alto, frente al BU que era del 16%, la explicación a este es que en la parte de Brand Building y Marketing Expenses se realizaron una serie de actividades enfocadas a ingresar en el mercado en forma agresiva, adicionalmente la pérdida total de una importación afecto en gran medida.

Adicionalmente se procedió a contratar un gerente de servicio técnico para la Región Andina, así como un nuevo colaborador para el área de logística y otro para el área comercial, esta adquisición de nuevos colaboradores de igual forma generó gastos de adecuaciones de oficinas y equipos de computo para los mismos.

Para concluir puedo indicar que contamos con un grupo de colaboradores profesionales y comprometidos en el crecimiento de la Compañía.

PROYECCIONES PARA EL 2008

La proyección del 2008 es conservadora, proyectando crecer un 11,60% en ventas netas, en cuanto a los gastos administrativos y ventas esperamos no excedernos del 21%, mismo que incluye la contratación de un nuevo colaborador en servicio técnico y un asistente contable. Fuimos conservadores en cuanto a la venta por la incertidumbre del país en el aspecto económico y político. Adicionalmente los fuertes movimientos ecológicos y su creciente importancia a nivel global mas nuestra alta dependencia en la venta de motosierras también ayudo en ser mas conservadores.

Para llegar a esa meta y minimizar nuestra dependencia en las motosierras, nos enfocaremos en el mercado de equipos para el agricultor/finquero y para los contratistas de mantenimiento de áreas verdes. En general continuaremos trabajando en la red de distribución, desarrollandoles con capacitación, perfilación, actividades comerciales y mas productos. Tenemos unos proyectos de mercadeo regionales bastante interesantes que incluyen la búsqueda de los mejores 3 motosierristas a nivel andino y un trabajo cercano con los medios a través de una agencia de RRPP. Un nuevo colaborador en el área comercial ha sido empleada para trabajar ciertas cuentas clave. El mercado de motosierras y de desbrozadoras continuará recibiendo mayor atención pero estamos lanzando nuevos productos para completar la línea, como son los equipos para mantenimiento de áreas verdes.

El área de servicio también es crítico en el negocio de maquinaria profesional. Tenemos un nuevo colaborador para encargarse del departamento y los proyectos son varios. Debemos darle importancia al área de servicio – es importante para aumentar la fidelidad de nuestros clientes y la venta de repuestos es una importante fuente de ingresos.

En resumen como Gerente Regional veo esta misma tendencia en todos los países – estamos tomando una participación considerable en el mercado de maquinaria agro-forestal de Ecuador. La concentración en el negocio, el desarrollo de nuestros distribuidores, la ampliación de nuevos productos mas la sinergias que encontramos entre las operaciones son los cuatro factores mas importantes para este crecimiento.



Ola Ernberg
GERENTE GENERAL