

SCHREURS ECUADOR CIA LTDA
INFORME GERENCIAL
AÑO 2006

Pongo en conocimiento de la Junta General de Accionistas de la Compañía Schreurs Ecuador Cia Ltda, el informe de Gerencial correspondiente al año 2006.

En relación a las conclusiones y recomendaciones del informe presentado al cierre del 2005, quiero recalcar los siguientes puntos que fueron de gran importancia para la compañía en el 2006.

1. Se adquirió un terreno de alrededor de 15 has en el límite entre Tabacundo y Cayambe, sector donde se encuentran concentrados las fincas de rosas más reconocidas del sector. Este terreno se lo adquirió por un valor de USD 307,000 mediante financiamiento por parte del accionista principal de la empresa.

El objeto de esta compra ha sido y sigue siendo la construcción de oficinas administrativas con un área de recepción de clientes, showroom, invernaderos de producción de material vegetal y evaluación de códigos, postcosecha con cuartos fríos, sistema de riego computarizado para la fertilización de los bloques de evaluación, producción y exhibición.

Estas construcciones se prevee que estarán listas a mediados del 2007 las cuales serán financiadas con el flujo propio de la empresa en Ecuador sin la necesidad de requerir préstamos a entidades financieras.

La infraestructura de propagación de plantas es un proyecto que se está analizando pero que todavía no se ha ejecutado.

2. En cuanto a variedades, gracias a la evaluación local y a los esfuerzos de investigación y desarrollo de la casa matriz se ha logrado introducir variedades de colores que hacían falta a nuestro surtido como son amarillos y rosados. En colores rojos hemos recibido una cantidad interesante de nuevos códigos para su evaluación y esperamos que en el 2008 contemos con un color rojo interesante.
3. Se realizó la contratación de un Jefe Administrativo a cargo del área financiera, cobranzas, recursos humanos, con quien se ha logrado coordinar trabajos interesantes y de mucha importancia para la empresa.

Aspectos relevantes:

Además de los objetivos cumplidos de acuerdo a las metas planteadas en el 2005 se destaca lo siguiente:

Mercado

A pesar de que la industria florícola en Ecuador se encuentra en un estado de madurez, en el año 2006 todavía se experimentaron crecimientos en el sector lo cual benefició a la empresa. Dicho crecimiento está alrededor de un 5% al igual que en el 2005. Adicional al crecimiento de la industria, Schreurs Ecuador se propuso un objetivo de ventas de 2,4 millones de regalías lo cual significó un incremento en ventas de casi un 100% respecto al 2006.

Para el año 2007 esperamos estar entre las tres mejores empresas del mercado en cuanto a volumen de ventas.

Si bien es cierto que el TLC con los Estados Unidos no ha sido firmado por Ecuador, las preferencias arancelarias han sido renovadas por dos ocasiones hasta el momento. Sin embargo, el panorama de lo que pase en el futuro respecto a este tema no es claro y no se puede estimar cuál sería la influencia que esto tendría sobre las exportadoras de rosas en Ecuador.

Situación financiera

El activo corriente ha aumentado en un 60% debido principalmente al aumento de las cuentas por cobrar por el aumento de la facturación. Cabe recalcar que dada la naturaleza del negocio y los planes de financiamiento que se otorga en la actualidad a nuestros clientes, dichas cuentas por cobrar han tenido un promedio de cartera en el año de 155 días.

El acreedor del 80% del pasivo total es el socio principal de la compañía y se comenzará a pagar dichas obligaciones a partir de fines del 2007 ya que se ha dado preferencia a las inversiones en activos fijos.

Los resultados en ventas tuvieron un incremento del 45% respecto al año anterior y para el 2007 se estima habrá un incremento de alrededor del 50% respecto al 2006.

Se estima que en el 2do semestre del 2007 se terminará de pagar el 100% de la inversión del proyecto nuevo para lo cual se han planteado metas de ventas por un valor de USD 1,5 millones y una reducción en los días de cartera a 90 días.

Conclusiones y Recomendaciones

El objeto de la empresa desde su inicio ha sido el trabajo de selección bajo estrictos criterios de evaluación de nuevas variedades los cuales redundan en generar confianza frente a nuestros clientes. Este proceso toma tiempo pero al cabo de 4 años hemos experimentado grandes frutos los cuales se evidencian en las repetidas compras y ampliaciones de nuestras variedades en las fincas del sector.

Los crecimientos sostenidos en ventas obedecen a un buen programa de cruces de la casa matriz en Holanda y a un responsable sistema de selección a nivel local. Dicha selección apoyada por un buen sistema de producción de las variedades nuevas garantizan el suministro de material nuevo a los clientes y nos dan una ventaja competitiva frente a las empresas de la competencia que no cuentan con la infraestructura necesaria para cumplir tales objetivos.

Para mediados del año 2007 se piensa expandir el área de producción de material vegetal y evaluación de códigos para poder abastecer al mercado con un surtido más amplio de variedades.

Se recomienda buscar nuevas líneas de financiamiento como tarjetas de crédito con dos objetivos principales: dar mayor liquidez a la empresa y ampliar la cartera de clientes, trasladando el riesgo crediticio a una institución financiera a cambio de una comisión.

Se recomienda evaluar la posibilidad de contratar una persona adicional para reforzar la fuerza de ventas e independizar el manejo de control de piratería de nuestras variedades, las cuales serán propagadas sin autorización en mayor proporción.

Elaborar un proyecto de propagación de patrones con dos fines principales: auto proveernos de material limpio para la reproducción de las nuevas variedades y además abrir una nueva línea de producto de patrones de excelente calidad y el servicio de injertación únicamente en variedades de Schreurs.

Atentamente,

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to be 'Santiago Torres', written over a horizontal line.

Santiago Torres

GERENTE GENERAL