



SCHREURS ECUADOR CIA LTDA
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2007

A continuación, pongo en conocimiento de la Junta General de Accionistas, el Informe de Gerencia al cierre del año 2007.

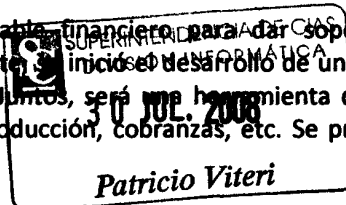
A fines del año 2006 se previó la construcción de oficinas administrativas, showroom, invernaderos de producción de material vegetal y evaluación de códigos, postcosecha y cuartos fríos y sistema de riego computarizado para fertilización del área de producción.

A fines del 2007 dicho proyecto fue terminado en un 100%, el mismo que fue financiado con flujos propios de la compañía local, dando cumplimiento a lo previsto a fines del 2006 a la Junta General.

Adicionalmente a lo previsto inicialmente dentro del proyecto y debido a la alta demanda de las variedades introducidas, se inició la construcción de un tercer bloque de producción con el objetivo de incrementar la producción de las variedades comerciales y la evaluación de más códigos enviados desde Holanda.

En cuanto a la estructura organizacional, se ha incrementado en personal de campo proporcionalmente de acuerdo al crecimiento en bloques y producción. En la administración, hubo un cambio importante de la gerente de ventas quien fue reemplazada por el gerente técnico quien a su vez fue reemplazado por una persona nueva en el cultivo. En el futuro y de acuerdo al desempeño del actual ejecutivo de ventas, se decidirá la contratación de un nuevo ejecutivo o no.

Se inició el desarrollo de un sistema contable financiero para dar soporte a las gestiones administrativas y de cobranzas. Adicionalmente, se inició el desarrollo de un sistema comercial el cual estará integrado con el administrativo. Juntos, será una herramienta de gran utilidad para todas las áreas de la empresa, comercial, producción, cobranzas, etc. Se prevé terminar ambos sistemas a mediados del 2008.



En cuanto al área comercial, no se cumplieron las metas planteadas en cuanto al número de regalías vendidas en contratos habiendo cumplido un 81% del presupuesto planteado de 2'000.000 de regalías (en contratos), valor que fue modificado del presupuesto original.

La falta de cumplimiento se debió en parte a que la fecha de siembra de las variedades en los bloques de producción, tuvo una demora considerable y no tuvimos producción de material suficiente durante el primer semestre. Adicionalmente, debido a fallas en la comunicación con la ex gerente de ventas, no se tomaron acciones a tiempo para superar el problema inicial, quedando para el año 2008 varias ventas en proceso.

No obstante, a pesar del 81% de cumplimiento del presupuesto, Schreurs está con seguridad dentro de las 5 primeras empresas del mercado con alrededor del 8% de participación.

Vía a Tupigachi, Sector Granobles.
Tels. (593 2) 2364 904 / 2360 562
Casilla postal P.C. 17.25.10

ventas@schreurs-ecuador.com
Tabacundo - ECUADOR



En cuanto a la situación financiera de la compañía, tuvimos un aumento del 20% en ventas en relación al 2006, principalmente por los contratos firmados antes del 2007. De igual manera, el crecimiento en gastos, está alrededor del 28% respecto al 2006 lo cual se debe a que algunos ítems del desarrollo del proyecto obligaron a incurrir en gastos corrientes tales como empedrados, caminos, contratistas especializados, etc. Adicionalmente, debido al incremento en el personal de cultivo y al alza de la remuneración de funcionarios en la administración, estos contribuyeron al gasto mencionado.

Se ejecutó un aumento de capital por reinversión de utilidades por USD 58,900 pasando el patrimonio de USD 400,00 a USD 59,300. Por otra parte los accionistas han decidido incrementar el capital en USD 307,000 adicionales el cual estaba antes como un pasivo con los socios.

A pesar del incremento del 20% en ventas, los días de cartera se redujeron de 163 días a 160 lo cual indica una gestión más eficiente que el 2006 en cuanto al manejo de la cartera.

Como se dijo anteriormente, el desarrollo del proyecto fue financiado con fondos locales, con excepción del terreno. Tales fondos fueron financiados con actividades de corto plazo lo cual redujo la liquidez respecto del 2006.

El nivel de apalancamiento de la compañía tiene tendencia a la baja. Adicionalmente, con la futura capitalización por USD 307,000, este índice va a disminuir significativamente.

En cuanto al entorno político, a fines de diciembre de 2007, se realizó la elección a favor de una asamblea constituyente lo cual provocará en el próximo año un período de incertidumbre que puede afectar a las ventas del 2008.

Atentamente,

Santiago Torres
Gerente General
SCHREURS ECUADOR

Via a Tupigachi, Sector Granobles.
Tels. (593 2) 2364 904 / 2360 562
Casilla postal P.C. 17.25.10

ventas@schreurs-ecuador.com
Tabacundo - ECUADOR