



COMSOSA

Superintendencia de
Compañías
27 ABR 2007

45298

**INFORME DE LABORES DE LA GERENCIA GENERAL DE
COMERCIAL SOSA, COMSOSA S.A.**

DIVISION INFORMATICA

Señores Accionistas:

En cumplimiento a lo que dispone la Ley, a continuación presento a consideración de ustedes, el Informe de las gestiones realizadas durante el Ejercicio Económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2006 y su situación financiera al cierre del mismo.

ENTORNO ECONOMICO, SOCIAL Y POLITICO

La inestabilidad del gobierno de Alfredo Palacio fue la tónica en el 2006, con una entrada y salida interminable de ministros de estado, los cambios constantes imposibilitaron el desarrollo de una agenda mínima de trabajo.

En la fiebre electoral los candidatos a la Presidencia de la nación usaron todas las armas, en especial unas grandes chequeras para conquistar Carondelet

El 15 de octubre del 2006 se realizó la primera vuelta electoral, en la cual venció el Abog. Álvaro Noboa y en segundo lugar quedó el Econ. Rafael Correa. La mayoría de escaños para el Congreso los copó el Prian, partido del Abog. Noboa y luego, fuera de todo pronóstico, fue Sociedad Patriótica del ex-Presidente Lucio Gutiérrez.

El 26 de noviembre del 2006 se efectuó la segunda vuelta electoral donde triunfó con un total del 57% de los votos el Econ. Rafael Correa., siendo el presidente más joven del país y el primer PHD en economía en ocupar el cargo.

Ya en la contienda electoral en su campaña mostró una posición radical frente a temas como el Tratado de Libre Comercio y la renovación de la Base de Manta. Planteó reformas políticas profundas a través de una Asamblea Constituyente, lo que le valió la adhesión de varios sectores identificados con estas ofertas. Ofreció aumentar el bono de la pobreza y micro créditos dirigidos al gran electorado que representa la mayor cantidad de votos.

Además, el plan de gobierno de Correa establecía cinco compromisos: una revolución constitucional y democrática, una revolución ética: combate total a la corrupción, una revolución económica y productiva, una revolución educativa y de la salud y una revolución por la dignidad, la soberanía y la integración latinoamericana. Parte de estas tesis crearon resistencia y desconfianza, fundamentalmente por los tintes ideológicos radicales y la presencia de propuestas económicas que fracasaron antes.

Av. República de El Salvador N35-204
Edificio Delta 890 - Piso 9
Casilla: 17-12-514
Telfs.: 246 4728 / 246 4735
Fax: (593-2) 246 4717
Email: comsosa@uio.satnet.net
Quito - Ecuador S.A.

[Handwritten signature] 1



COMSOSA

El país mínimo espera la estabilidad política, tan venida a menos en los últimos años, la estabilidad económica y la atención prioritaria a las áreas más débiles como son la salud, la educación y la vivienda porque el país está sumergido en un proceso de desaceleración económica, pues las tasas de crecimiento son cada vez menores desde el 2004. Esta dinámica de crecimiento no es muy halagadora, pues a pesar del entorno favorable por la situación de los precios internacionales del petróleo queda manifiesta la pobre evolución de este sector y un modesto comportamiento del sector real no petrolero que no ha logrado niveles de crecimiento elevados.

La inflación acumulada al 31 de diciembre del 2006 ascendió a 3.20%, si lo comparamos con la del 2005 que fue de 3.14%.

DESARROLLO EMPRESARIAL

Las actividades de la Empresa se desarrollaron bajo normas de control adecuadas y acordes con los avances y cambios presentados por la situación del país.

Los estados financieros de la Empresa al 31 de diciembre del 2006, cumplen con todas las normas previstas en el Ley y han sido revisados por el Comisario Principal, cuyas opiniones son parte integral de esta memoria anual.

IMPORTACIONES

En el año 2006 realizamos tres importaciones, con un total de tres mil cajas, desglosadas de la siguiente forma:

- 150 c. de Finis Terrae tinto
- 850 c. de Antiguas Reservas tinto
- 300 c. de Antiguas Reservas blanco 1/1
- 525 c. de Merlot tinto
- 300 c. de Doña Isidora blanco
- 775 c. de Don Luis tinto 1/1
- 100 c. de Don Luis tinto 1/2
- 50 c. de Gris blanco

 2



COMSOSA

El primer pedido lo iniciamos el 28 de julio y lo recibimos el 23 de septiembre. El segundo pedido lo colocamos el 2 de octubre y lo tuvimos en Bodega el 25 de noviembre y el tercero lo hicimos el 8 de enero del 2007 y lo recibimos el 3 de marzo del 2007.

Debo anotar que el último pedido del 2005 por 1.000 cajas lo recibimos en nuestras bodegas el 25 de marzo del 2006.

VENTAS

Si comparamos la ventas del 2005 que fueron de 3.441 cajas con las ventas del 2006 que ascendieron a 3.002 tenemos que existió un decrecimiento global del 13 %.

Informo además que al comparar las ventas a Supermaxi tenemos que en el 2005 vendimos 944 cajas \$ 133.253.20 y en el 2006 744 cajas por \$ 122.918.29, lo que significa que existió una disminución del 8%. La razón principal fue que no tuvimos el Vino Merlot desde el mes de noviembre y no pudimos entregar por lo menos 150 cajas de este producto para Navidad de Supermaxi y otros clientes.

Además, Supermaxi ha rebajado la cantidad de cajas pedidas semanalmente, debido a que se han incrementado los exportadores de vino a nivel nacional, por lo que Supermaxi ha tenido que rebajar el cupo para los antiguos proveedores.

Menciono también que continuamos manteniendo la afiliación a la Cámara de Comercio Ecuatoriana Chilena, con el objeto de conseguir más clientes, recibir boletines, listas de posibles proveedores e información económica, al igual que con la Cofradía del Vino como Socios Fundadores por imagen de la marca y con el objeto de promocionar los vinos Cousiño Macul ante todo el resto de socios de la Cofradía.

Recuerdo a ustedes que por decisión de la Junta de Accionistas no hemos participado en los eventos de vino que se han realizado.



COMSOSA

RESULTADOS

Como los Ingresos por Ventas han sido por un total de \$ 346.360.12 más \$ 8.777.13 por publicidad y propaganda que entregó la Viña y por Ingresos no Operacionales de \$ 56.62, que nos da un total de \$ 355.193.87 y los Costos y Gastos ascendieron a \$ 368.082.84, existe por tanto una Pérdida de \$ 12.888.97, inferior a la obtenida en el 2005 que fue de \$ 16.005.67, que representa un 19% menos.

Al cierre del Ejercicio, los Activos totales de la Compañía suman \$ 320.066.62.

La pérdida sufrida por la Compañía en el ejercicio del 2006 se debe a los siguientes motivos:

- Es una pérdida contable generada por la depreciación que viene a ser producto de la revalorización de los inmuebles.

Con estos antecedentes he sugerido a la Presidencia lo siguiente:

1. Amortizar la Pérdida con la Cuenta Reserva por Valuación
2. Como se adeuda a Inmobiliaria Sosa Vorbeck \$ 58.372.46, Comsosa abonará de acuerdo a sus disponibilidades financieras hasta que se cancele la deuda en su totalidad
3. Para gastos de publicidad se utilizará el dinero que la Viña reconoce como aporte publicitario en cada pedido que se realiza.

Confío que con estos correctivos en el 2007 los resultados sean favorables para la Empresa.

Para concluir, deseo expresar a la señora Presidenta y señora Subgerente mi agradecimiento por sus oportunas y valiosas recomendaciones. Igualmente agradezco a los empleados por su decidida colaboración y a ustedes señores Accionistas, mi especial reconocimiento por la confianza depositada en mi persona.

A atentamente,

ING. EDUARDO SOSA VORBECK
Gerente General