

# SOGUAR S.A.

INFORME QUE EL GERENTE GENERAL DE SOGUAR S.A. PRESENTA A CONSIDERACION DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Señores Accionistas:

Cumplo con el mandato de la ley y de los Estatutos de nuestra Empresa al presentar a ustedes el informe sobre las actividades y resultados de la gestión realizada durante el año 2009.

## I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

El año 2009 fue nuevamente un año electoral, esta vez en medio de una crisis económica internacional. A pesar de esto, el gobierno no redujo su gasto público debido a todos los compromisos que ya había adquirido con la nueva Constitución. El entorno político del 2009 fue, a mi parecer inestable, debido a los diferentes debates que han surgido sobre la interpretación de una Constitución mal hecha.

El entorno económico en el Ecuador se mantuvo relativamente estable gracias a que el precio de petróleo promedió los 55 dólares el barril. La inflación anual fue de 4,3% pero el Producto Interno Bruto sufrió una caída del 2% según cifras de bancos extranjeros. Esta caída se ve reflejada en un preocupante aumento del desempleo al 7,5% que podría afectar los índices de pobreza que se había visto mejorados en los últimos años.

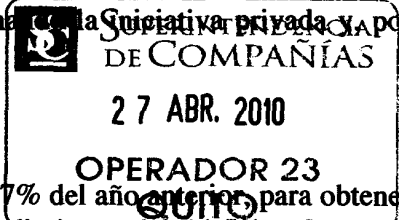
Para el 2010 se espera una recuperación de los mercados externos con lo cual mejoraría las exportaciones ecuatorianas. Sin embargo, las nuevas medidas fiscales del Presidente Correa pretenden ahorcar nuevamente la economía frenando la iniciativa privada y por ende, el crecimiento.

## II. PRODUCCIÓN

Se fulonaron 421.756 Kg. de carnaza un incremento del 7% del año anterior para obtener un volumen de producción seca de 90.844 Kg un rendimiento del 21.5%. Con esto continuamos una tendencia de mejora en los rendimientos de producción (2007 20,5% y 2008 21%) debido principalmente a un control estricto en la compra de carnaza.

La producción de Extruidos asciende a 72.406 Kg y el rechazo de extruidos se pudo reducir de un 11.02% en el 2007 a un 9.94% en el 2008, a un 7.68% en el 2009 a través de mejores controles de formulación y un proceso de secado gradual.

Un hecho muy importante para nuestros resultados ha sido la caída del precio de la carnaza en un 13,22% de un precio promedio de 0,227 en el 2008 a 0,197 en el 2009.



### III. MARKETING

En el mes de enero se entregó los nuevos Exhibidores POP Mas-can a los principales locales de Mundo Mágico de la Mascota y de Comisariato de la Mascota las cuales son las principales tiendas especializadas en mascotas del país con 5 y 7 locales respectivamente.

En el mes de Julio se lanzó el nuevo producto Caramelera POP/Hueso 3-4 con excelentes resultados llegando a un aproximado de 273 locales hasta diciembre de 2009.

Durante el año participamos en tres ferias: la primera en Riobamba en el mes de abril, conjuntamente con nuestro distribuidor Mundo Animal, como auspiciantes de la VII Exposición Canina Internacional con presencia en afiches y revista. La segunda como auspiciantes del 2do Seminario de Peluquería Canina realizado en Quito y Guayaquil, con presencia en el evento, en afiches, volantes, mailing y publicación de prensa (Revista Familia). En este seminario se logró una importante interacción con dueños de pet shops y clínicas veterinarias y adicionalmente fuimos parte del jurado del concurso de peluqueros realizado al final del seminario. La tercera feria fue el Desfile de Modas Caninas Halloween 2009 realizado en la Plaza Deportiva con presencia en el evento y premios a los participantes.

A finales del año empezamos a trabajar en la nueva imagen de marca y el desarrollo de un nuevo producto. La nueva imagen incluirá una nueva categorización de productos y nuevo diseño y tipo de empaque. El desarrollo del nuevo producto "galletas" empezó con un estudio de mercado y luego con una alianza estratégica con la empresa Fleischmann.

### IV. VENTAS

Durante el año 2009 se implementó una estrategia de más ventas por cliente con el fin de enfocarnos en mejorar el servicio, abastecimiento y tiempos de entrega a nuestros clientes y así aumentar la rotación. Con esta estrategia, que implica una ágil toma de pedidos y despacho, se mejoró el abastecimiento de 91.10% en el 2008 a 99.49% en el 2009 y bajamos nuestros tiempos de entrega de 5.82 días en el 2008 a 4.47 días en el 2009.

Supermercados.- Las ventas a este formato tuvieron un incremento del 7,04% con la inclusión del nuevo supermercado Coral con locales en Cuenca (2) y Guayaquil. Este bajo crecimiento se da por la caída en ventas de Tía (-15%) y Fybeca (-7%). Mega Santa María sigue siendo el de mejor crecimiento (20%) con la apertura de un nuevo local en Carapungo.

Distribuidores.- Durante el año 2009 se continuó trabajando y apoyando a nuestros distribuidores regionales logrando un crecimiento con Mundo Animal de 13%, Falivet de 6% y Ñauta 5%. Zoovet tuvo un decrecimiento de 18% debido a un sobre-stock en diciembre 2008.

Minoristas.- Parte de la estrategia de más ventas por cliente fue la implementación de un sistema de incentivos tanto a la televenta como al vendedor, con esto se logró un crecimiento en ventas del 19,5% en esta categoría.

En el mes de abril se compró una camioneta Fiat Fiorino para el vendedor y así agilizar las entregas en la ciudad de Quito.

## V. SITUACIÓN LABORAL

Al empezar el año teníamos 40 personas en planta y se terminó el año con 37 personas en planta a pesar del aumento de producción con lo que mejoró la producción por empleado en un 9%.

En el mes de noviembre presentaron su renuncia el Supervisor de Carnaza y la Supervisora de Extruido y Saborizado, por lo cual se procedió a contratar a dos nuevos profesionales: un ingeniero industrial y una ingeniera en alimentos.

Durante el año continuamos con el proceso de certificación del Reglamento de Seguridad e Higiene Industrial, con la conformación del Comité de Seguridad y la contratación de un Servicio Médico para los empleados. Este servicio médico se contrató con la empresa CEPIA que se encuentra en el Parque Industrial de Ambato a 2km de la planta.

## VI. FINANZAS

Adjunto se encuentra un análisis financiero horizontal y vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2008 y 2009.

El capital de trabajo se incremento de \$171.950 en 2008 a \$195.932 en 2009 un incremento del 14%, y el índice de liquidez es de 3,61 dólares de activo corriente por cada 1 dólar de pasivo corriente lo cual refleja la buena liquidez que hemos tenido en el año.

## VII. OTROS

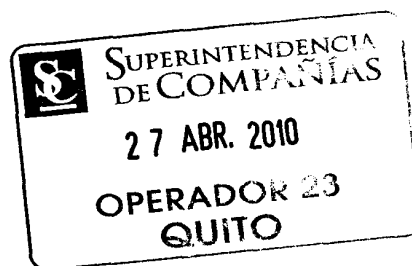
Durante el año 2009 se realizó la renovación de los baños y vestidores de los empleados en la planta de Ambato, una inversión de \$5.500 que mejorará el clima laboral y la productividad.

En el mes de noviembre se realizó el estudio de las aguas residuales de la planta con el objetivo de cumplir con las normas ambientales respectivas, pero hasta el día de hoy no tenemos una respuesta del Municipio de Ambato sobre los parámetros que debemos cumplir.

## VIII. OBJETIVOS AÑO 2010

En julio del 2010 Soguar S.A. cumplirá 20 años de ardua labor y lo cumpliremos con ambiciosos proyectos:

- Lanzamiento de la nueva imagen de productos.
- Lanzamiento del nuevo producto galletas.
- Over-haul y/o renovación de maquinaria.
- Proyecto Responsabilidad Social 20 años Soguar.



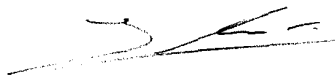
## IX. RESULTADOS

La utilidad de este año es de USD\$ 66.809,24 de los cuales \$10.021,39 son para Trabajadores y \$12.725,63 para el Fisco dando un saldo disponible para los accionistas de \$44.062,22. Este valor nos da una rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de 47,4% y una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 8,94%

Sobre la declaración de dividendos sugiero a la Junta que el 10% se destine a Reserva Legal, USD\$3.080,25 a cubrir perdidas de años anteriores, USD\$16.000 se destinen a reinversión para compra de maquinaria (estas dos para deducir el Impuesto a la Renta), y el saldo de \$20.575,75 se destine como dividendo en efectivo para los accionistas. Esto representa un dividendo por acción de 0,43.

Deseo agradecer a los ejecutivos y personal de planta que han colaborado con responsabilidad y dedicación a la marcha de Soguar S.A.

A ustedes señores accionistas mi agradecimiento por su confianza.

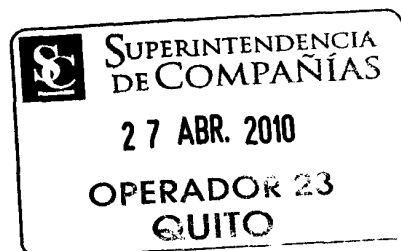


Eduardo Sosa Cruz

# SOGUAR S.A.

ANÁLISIS HORIZONTAL PYG 2008-2009

	<u>2008</u>	<u>2009</u>	
<b>INGRESOS</b>	<b>\$587,140.17</b>	<b>\$630,669.62</b>	<b>7%</b>
INGRESOS OPERACIONALES	\$584,307.23	\$630,172.03	8%
VENTAS	\$631,306.07	\$678,453.75	7%
(-) DESCUENTOS	\$46,998.84	\$48,281.72	3%
OTRAS VENTAS	\$0.00	\$0.00	
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$2,832.94	\$497.59	-82%
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$377,763.57</b>	<b>\$410,167.01</b>	<b>9%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$209,376.60</b>	<b>\$220,502.61</b>	<b>5%</b>
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$123,429.16	\$126,731.83	3%
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$55,166.32	\$65,366.23	18%
ADMINISTRACION VARIOS	\$68,262.84	\$61,365.60	-10%
(-) GASTOS DE VENTAS	\$13,951.46	\$16,370.79	17%
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$11,400.50	\$10,590.75	-7%
<b>UTILIDAD ANTES DE AMORTIZACIONES</b>	<b>\$60,595.48</b>	<b>\$66,809.24</b>	<b>10%</b>
(-) AMORTIZACIONES	\$12,821.94	\$0.00	-100%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$47,773.54</b>	<b>\$66,809.24</b>	<b>40%</b>



# **SOGUAR S.A.**

ANÁLISIS VERTICAL PYG 2008-2009

	<u>2008</u>		<u>2009</u>	
<b>INGRESOS</b>	<b>\$587,140.17</b>	<b>93%</b>	<b>\$630,669.62</b>	<b>93%</b>
INGRESOS OPERACIONALES	\$584,307.23	93%	\$630,172.03	93%
VENTAS	\$631,306.07	100%	\$678,453.75	100%
(-) DESCUENTOS	\$46,998.84	7%	\$48,281.72	7%
OTRAS VENTAS	\$0.00	0.0%	\$0.00	0.0%
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$2,832.94	0.4%	\$497.59	0.1%
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$377,764.57</b>	<b>60%</b>	<b>\$410,167.01</b>	<b>60%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$209,375.60</b>	<b>33%</b>	<b>\$220,502.61</b>	<b>33%</b>
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$123,429.16	20%	\$126,731.83	19%
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$55,166.32	9%	\$65,366.23	10%
ADMINISTRACION VARIOS	\$68,262.84	11%	\$61,365.60	9%
(-) GASTOS DE VENTAS	\$13,951.46	2%	\$16,370.79	2%
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$11,400.50	2%	\$10,590.75	2%
<b>UTILIDAD ANTES DE AMORTIZACIONES</b>	<b>\$60,594.48</b>	<b>10%</b>	<b>\$66,809.24</b>	<b>10%</b>
(-) AMORTIZACIONES	\$12,822.94	2%	\$0.00	0%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$47,771.54</b>	<b>8%</b>	<b>\$66,809.24</b>	<b>10%</b>

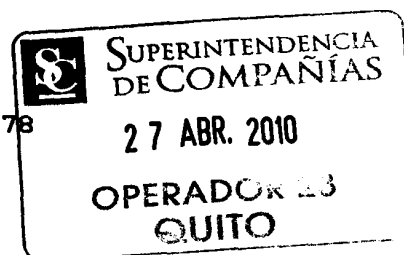
# Estado de situación

**SOGUAR S.A.**

Av. República Salvador N35-204 0222464717  
1790870715001

al 31/12/2009 en \$

Cuenta	Nombre	Saldo \$
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>	<b>492,811.58</b>
11	CORRIENTE	211,996.95
111	CIRCULANTE	25,378.64
112	INVERSIONES TEMPORALES	12,935.84
113	CTAS Y DOC X COB CLIENTES	141,949.37
114	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	19,444.28
115	PAGOS ANTICIPADOS	12,288.82
12	INVENTARIOS	58,866.35
121	PRODUCTOS TERMINADOS	12,620.30
122	PRODUCTOS EN PROCESO	30,794.79
123	MATERIALES DIRECTOS	9,207.62
124	MATERIALES INDIRECTOS	6,243.64
13	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	221,948.28
131	NO DEPRECIABLE	87,454.29
132	DEPRECIABLE	543,800.15
133	DEPRECIACION ACUMULADA	-409,306.16
14	ACTIVO DIFERIDO	0.00
142	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	64,113.89
143	AMORT ACT DIFERIDOS	-64,113.89
<b>Total ACTIVO</b>		<b>492,811.58</b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>	<b>398,306.78</b>
21	PASIVO CORRIENTE	74,930.95
212	PROVEED Y ACREED NACIONAL	6,242.34
213	SUELDOS Y BENEFICIOS X PA	26,856.12
214	OBLIG POR PAGAR I.E.S.S.	4,696.19
215	OBLIGACIONES X PAG FISCO	20,424.24
216	CIAS RELACIONADAS Y ACCI	16,712.06
22	PASIVO DE LARGO PLAZO	323,375.83
222	PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	151,840.74
223	OTROS PRESTAMOS A LARGO P	111,125.97
224	RESERVAS LABORALES	60,409.12
<b>Total PASIVO</b>		<b>398,306.78</b>



**Estado de situación****SOGUAR S.A.**

Av. República Salvador N35-204 0222464717

al 31/12/2009 en \$

1790870715001

Cuenta	Nombre	Saldo \$
3	<b>PATRIMONIO</b>	<b>94,504.80</b>
31	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>47,552.00</b>
311	<b>CAPITAL ACCIONES</b>	<b>47,552.00</b>
32	<b>RESERVAS</b>	<b>16,537.56</b>
3200001	<b>RESERVA LEGAL</b>	<b>16,537.56</b>
3300001	<b>UTILIDAD/PERDIDA EJERC AN</b>	<b>-6,160.51</b>
3300002	<b>UTILIDAD/PERDIDA EJERCICI</b>	<b>36,575.75</b>
	<b>Total PATRIMONIO</b>	<b>94,504.80</b>
	<b>Pasivo + Patrimonio</b>	<b>492,811.58</b>
	<b>Resultado</b>	<b>0.00</b>

