

# 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 2010.

## I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

El entorno político a nivel doméstico se a mantenido relativamente estable durante el 2011 continuando con los principios socialistas de la Revolución Ciudadana. La pugna con los medios de comunicación, principalmente con Diario El Universo, marcaron el entorno político del 2011. Las políticas del gobierno en cuanto a relaciones internacionales han resultados desastrosas para nuestra imagen y nuestro riesgo país, al alinearnos con asociaciones como el ALBA y países como Irán.

La economía ecuatoriana creció en el 2011 un poco más del 6% con respecto al año anterior basado principalmente en la fuerte inversión pública. Nuestro principal sustento sigue siendo el petróleo y sus altos precios a nivel internacional.

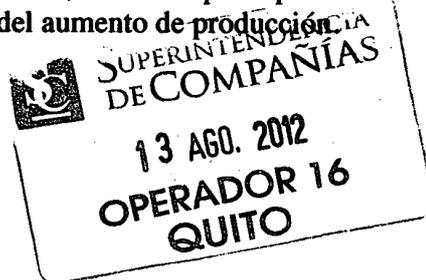
El salario mínimo vital continuó con su incremento del 10% anual por sobre la inflación que cerró a una tasa anual acumulada del 5,41%. Esta política a mejorado el poder adquisitivo de la clase media y por ende a incentivado el consumo doméstico. A partir del 2012 las empresas deberán pagar adicionalmente el llamado Salario Digno el cual plantea que todos los trabajadores ganen al menos el valor de la canasta básica.

A nivel internacional se avecina una crisis económica en varios países de la zona euro lo que puede llegar a afectar a nuestra exportaciones. Esto a fortalecido al dólar frente al euro y, asimismo a fortalecido a las principales monedas latinoamericanas.

## II. PRODUCCIÓN

Se procesaron 475.662 Kg. de carnaza para obtener un volumen de producción seca de 103.542 Kg un incremento con respecto al año pasado del 15%. La producción de Extruidos fue de 68.623 Kg y de Saborizados 51.974 Kg. El incremento de producción se lo realizó para cumplir con los pedidos de exportación al nuevo cliente Imexvet-Peru.

El precio de la carnaza promedio durante el año 2011 fue de \$0,24 debido principalmente a la compra de carnaza a mayor precio para el abastecimiento del aumento de producción.



### III. MARKETING

En cuanto a nuestras actividades de marketing durante el año 2011 podemos resaltar los excelentes resultados obtenidos con nuestra Caramelera mas-can la cual se distribuyo hasta agotar stock. Durante el año 2012 se prevé renovar el diseño de la caramelera.

En el mes de abril participamos, conjuntamente con nuestro distribuidor Mundo Animal, en las Exposiciones Caninas Internacionales respectivamente con presencia en afiches y revista.

Durante el año trabajamos en una campaña informativa para el uso correcto de nuestro producto y sus beneficios. El uso correcto viene principalmente de darle el tamaño correcto de hueso según el tamaño del perro. La campaña empezó por renovar el catálogo de productos y nuestra página web en una recategorización de acuerdo al tamaño del perro. Esta renovación del catálogo se lo hizo con la empresa Talento y la página web con la empresa Tebusco.

Como parte de la campaña se realizó también dos publireportajes sobre el tema en las revistas Mamá y Vistazo en sus suplementos especializados en mascotas.

Finalmente, terminado el año en el mes de diciembre se invirtió en darle una mejor imagen a nuestra camioneta Fiorino y convertirla en la camioneta Mas-can.

### IV. VENTAS

**Supermercados.-** Las ventas a este formato tuvieron un incremento del 20% con ventas de \$725.261. Los mejores crecimientos lo tuvieron: Tia con la adquisición de la cadena Magda creció un 73%, Kywi con un crecimiento del 61% y Coral con un crecimiento del 48%

Con esto se cumple nuestros pronósticos del informe del año pasado con respecto a Kywi y Coral, en el cual mencionamos el fuerte proceso de expansión que están invirtiendo.

**Distribuidores.-** Nuestro distribuidor Falivet tuvo una interesante recuperación de sus ventas con un 49% de crecimiento con respecto al 2010 y un 7% sobre el 2009. Asimismo Zoovet creció un 20% con respecto al 2010.

**Minoristas.-** Las ventas a Pet Shops y Clínicas Veterinarias siguen aumentando a pasos agigantados con un incremento del 41%.

**Exportación.-** En el mes de febrero se firmó un contrato de distribución y exclusividad en Perú con la firma Imexvet. Inmediatamente se iniciaron los despachos sumando hasta diciembre \$73.360.

### V. SITUACIÓN LABORAL

Empezamos el año con 40 personas en planta y se terminó el año con 53 personas en planta y 5 en administración. Este incremento de personal se realizó para cumplir con los pedidos de exportación.

En el mes de octubre se aprobó por parte del Ministerio de Relaciones Laborales, nuestro Reglamento Interno de Trabajo con lo cual se tiene un respaldo legal ante cualquier eventualidad laboral.

En el mes de octubre renunció nuestro contador Jose Jácome pero se logró negociar el cierre del año 2011.

## VI. FINANZAS

Adjunto se encuentra un análisis financiero horizontal y vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2010 y 2011.

## VII. OTROS

En el mes de abril llegaron las máquinas Divididora y Escurridora de los EEUU para su overhaul. Durante el año se trabajó con varios proveedores de mantenimiento industrial para la renovación de las máquinas.

En el año 2011 se compraron dos máquinas engrapadoras de plastiflecha para cumplir con los nuevos requerimientos de entrega a Corporación Favorita, ya que no se aceptan grapas metálicas.

En el mes de noviembre viajé a Lima para entrevistarme con los nuevos distribuidores Imexvet. En el viaje se logró cerrar nuevos pedidos hasta fin de año y adicionalmente conocer el mercado peruano de juguetes caninos.

## VIII. OBJETIVOS AÑO 2012

- Analizar proyectos de importación de nuevos productos.
- Consolidar la campaña informativa
- Obtener la Licencia Ambiental y Licencia Agrocalidad

## IX. RESULTADOS

La utilidad de este año es de USD\$ 89.076,22 de los cuales \$19.141,16 son para Trabajadores y \$15.785,88 para el Fisco dando un saldo disponible para los accionistas de \$92.680,68. Este valor nos da una rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de 46,7% y una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 14,8%

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, y \$30.000 se destine como dividendo en efectivo para los accionistas. Esto representa un dividendo por acción de 0,33.

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

