

# 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 2014.

## I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

El manejo político y económico en el Ecuador sigue siendo adverso al emprendimiento e inversión privada. El aparato gubernamental, cada vez más grande y burocrático, busca por todos los medios justificar la creación de nuevos y diversos ministerios, secretarías, consejos, etc. Estos se han encargado de poner nuevas regulaciones y trabas para el desenvolvimiento de las empresas y el consiguiente aumento de costos.

La economía ecuatoriana durante el 2014 comenzó a sentir los estragos de la dependencia del petróleo. El precio del crudo cayó alrededor del 50% durante el segundo semestre del año causando preocupación en el Gobierno. De todas maneras la economía logra mantener su crecimiento en alrededor del 4% y una inflación del 3,23%.

Para el 2015, el gobierno presagia una desaceleración de la economía dado principalmente por el bajo precio del petróleo, el fortalecimiento del dólar y, por ende, de nuestras exportaciones.

## II. PRODUCCIÓN

Se procesaron 658.296 Kg. de caraza para obtener un volumen de producción seca de 149.820 Kg un incremento con respecto al año pasado del 10%. La producción de Extruidos fue de 71.585 Kg y de Saborizados 75.827 Kg.

Durante los meses de mayo y julio sufrimos un fuerte desabastecimiento de materia prima debido a la exportación de wet blue integral a China y a la baja producción de ganado de carne. Esto causó un incremento de los precios de la caraza en alrededor del 10%.

La producción de extruidos sufrió un decrecimiento del 8% debido a que las ventas de este producto bajaron con la suspensión de ventas a Mi Comisariato.

Los costos de producción tuvieron un aumento considerable este año debido a cuatro razones principales:

1. Aumento del precio de la caraza explicado anteriormente.
2. Aumento del costo químicos a producción por la implementación de la nueva fórmula de lavado de caraza con el fin de cumplir con la norma ambiental

3. Aumento de personal para cumplir con las actividades de limpieza que implican las normas ambientales y buenas prácticas de manufactura.
4. Aumento de costos indirectos en el cumplimiento de las normativas ambientales, seguridad industrial y BPM.

### III. VENTAS

1. Supermercados.- Las ventas a este formato tuvieron un decrecimiento del 8% debido a la suspensión de las compras de Tia y Mi Comisariato por falta de acuerdo en precios. Durante el primer trimestre de este año ya se llegó a los acuerdos necesarios para retomar estos clientes. En esta categoría cabe mencionar los excelentes crecimientos de Coral y Kiwi. Coral abrió un nuevo local en Quito, el primero en la capital, y logra un crecimiento del 50% con respecto al 2014. Kiwi abrió locales en Cayambe, Ibarra y Riobamba y logra con nosotros un incremento del 27% en ventas.
2. Distribuidores.- Las ventas a la categoría distribuidores tuvieron un incremento muy importante del 85%, principalmente debido a los buenos resultados que dio la inclusión de la empresa Soldistrade como distribuidor en la zona sur de Quito. Adicionalmente se incluyó un nuevo distribuidor en la zona centro del país, la empresa UnionPet, con excelentes resultados.
3. Minoristas.- Las ventas a pet shops y clínicas veterinarias tuvo un crecimiento del 42% con respecto al año anterior llegando al valor histórico de \$112.000.
4. Exportación.- Durante el año 2014 las exportaciones a Imexvet (Perú) tuvieron un incremento considerable del 41% llegando a \$115.159,58.

### IV. MARKETING

Durante el año 2014 continuamos con los servicios de la empresa Marketi en asesoramiento de actividades de marketing on line y off line, llevando a cabo las siguientes acciones:

1. Elaboración y Presentación del PLAN DE MERCADEO 2014-2015
2. Campaña "Treats Rellenos, la mejor manera de premiar a tu mascota" con el tema principal: adiestramiento. Para esta campaña se utilizó material impreso como colgantes y volantes, en estos últimos se informaba los pasos a seguir para un correcto adiestramiento de la mascota.
3. Activación de marca con la Ruleta Regalona: Se realizó durante un periodo de 6 meses 23 activaciones en 11 locales, para lo cual se contrató impulsadoras y se regaló el producto de la campaña Treats Rellenos.
4. Marketing On line: a través del Facebook Mascan se realizaron las siguientes actividades: Post Marca de producto, Post Emotivos, Post Campaña, Post Comercial, Promoción Página Web y los Concursos "Mi Mascota Mundista", "Mi Mascota Y Mascan", "Mi Mascota Navideña".

## TU MASCOTA MUNDIALISTA

Gana tú y tu mascota con el mundial!

La foto con más "likes" en la aplicación gana!

- Una canasta de productos **MAS-CAN**
- Y para ti una comida con 3 amigos en un restaurante para disfrutar el partido: **ECUADOR vs. FRANCIA**

Ver bases del concurso

CONCURSO



# Feliz Navidad

ÉXITOS EN EL 2015



### V. SITUACIÓN LABORAL

En la planta de Ambato, empezamos el año con 68 colaboradores y se terminó el año con 75 colaboradores para cumplir con el incremento de producción y las nuevas labores de limpieza que conlleva el Plan de Manejo Ambiental.

Durante el año renunciaron los colaboradores antiguos Alberto Toapanta y Segundo Laura luego de 19 años de trabajo por lo cual se les reconoció con el pago de un completo desahucio.

En el mes de octubre se contrató para la Gerencia de Ventas y Marketing al señor Byron Acosta con amplia experiencia en ventas en el sector de consumo masivo.

#### VI. FINANZAS

Adjunto se encuentra un análisis financiero horizontal y vertical comparativo del Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2013 y 2014. Adicionalmente podemos ver un Balance General comparativo en el cual vemos que el valor de activos suman \$866.118,17 y el valor del patrimonio \$436.515,34, dando un valor patrimonial de \$4,85 por acción.

El capital de trabajo al 31 de diciembre de 2014 es de \$420.007,33, y el índice de liquidez es de 4,48 dólares de activo corriente por cada 1 dólar de pasivo corriente.

#### VII. OTROS

Durante el año 2014 se trabajó en la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para el sector veterinario certificado por Agrocalidad. Este trabajo consistió primeramente en el levantamiento e implementación de nuevos procesos producción (POE), y procesos de limpieza y desinfección de áreas de trabajo, maquinaria y herramientas. Segundo, la inversión en nuevas áreas de servicios higiénicos y vestidores, mejoramiento de bodegas, y mejoramiento de pisos del área de empaque

#### VIII. OBJETIVOS AÑO 2015

- Obtener el Registro Agrocalidad de nuestra planta de producción.
- Consolidar la relación comercial con los nuevos distribuidores.
- Trabajar en el desarrollo de nuevos productos.
- Analizar la factibilidad de una oficina en Guayaquil.

#### IX. RESULTADOS

La utilidad de este año es de USD\$ 67.962,11 de los cuales \$10.194,32 son para Trabajadores y \$3.532,02 para el Fisco dando un saldo disponible para los accionistas de \$54.235,77. Este valor nos da una rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de 12,42% y una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 6,26%

Sobre la declaración de dividendos sugiero a la Junta que se reparta la totalidad de la utilidad disponible para los accionistas bajo un plan de pagos que empiece en junio 2015. Esto representa un dividendo por acción de 0,60.

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  
Gerente General

## SOGUAR S.A.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE 2013-2014

	31-dic-13	31-dic-14	Pasivo y patrimonio	
	629.905,12	546.540,85	31-dic-13	31-dic-14
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y equivalentes de efectivo	211.137,87	13.988,44	Documentos y cuentas por pagar	
Documentos y cuentas por cobrar			Proveedores	39.416,05
Clientes	235.778,46	282.856,30	Bancos y fondos	5.107,52
Empleados		600,00	Accionistas y Relacionadas	16.948,51
Anticipos proveedores	6.925,52	834,92		56.364,56
Accionistas y Relacionadas	18.700,00	23.787,51	Pasivos acumulados	35.526,51
Provisión para créditos incobrables	261.403,98	308.658,73	Impuestos por pagar	77.154,41
	-3.375,00	-2.816,07	Beneficios sociales por pagar	112.680,92
	238.028,98	305.342,06		303.701,87
Inventarios	144.366,21	205.235,14	<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	
Producto Terminado	37.039,12	47.865,09	Préstamos de Accionistas	173.604,37
Producto en Proceso	70.539,63	130.813,48	Jubilación Patronal	130.097,50
Insumos	36.787,46	26.556,57		472.747,35
Pagos por anticipado	16.372,06	16.075,21	<b>TOTAL PASIVO</b>	472.747,35
				429.602,83
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>PATRIMONIO</b>	
Terreno	289.121,78	325.577,32	Capital Social	446.279,55
Activos Depreciables	92.132,78	92.132,78	Reservas	90.000,00
(-) Depreciación Acumulada	542.457,92	606.866,58	Resultados Anteriores	39.805,56
Activo Diferido	-250.568,94	-376.722,18	Resultados por adopción NIIFs	82.108,07
	5.100,02	3.300,14	Resultado del Ejercicio	93.894,31
	919.026,90	866.138,17		140.471,59
				919.026,90
				866.138,17

