

# 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 2015.

## I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

El entorno político durante el 2016 se mantuvo dentro de los lineamientos socialistas del gobierno de Rafael Correa caracterizado por su estilo político de mayor control de libertades a través de el envío a la Asamblea de 5 reformas fiscales, 2 laborales y 3 de tierras. Adicionalmente el panorama se vio agravado por el terremoto de Manabí en el mes de abril con consecuencias muy negativas para la economía del país.

La economía ecuatoriana durante el 2016 continuó con una fuerte recesión y cerró el año con un decrecimiento del PIB de 1,7% según el BCE. Esto obviamente está afectando el empleo con lo cual a diciembre se calcula que hay un 41,2% de personas con "empleo inadecuado" en el Ecuador. La inflación del país cerró en 1,12% lo cual nos acerca peligrosamente a un escenario de deflación con consecuencias nefastas para la economía del país.

Una noticia positiva que se dio a fin de año fue la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea, el cual nos da una oportunidad muy interesante que el Ecuador debe aprovechar.

Para el 2017, las elecciones están causando una fuerte división política y social en el país, sin embargo la situación económica actual nos deja claro que el modelo de desarrollo debe cambiar sean cual sean los gobernantes. Los expertos económicos pronostican que en el 2017 la recesión continuará con un decrecimiento de alrededor del 2% mientras el nuevo presidente tenga un plan que logre rescatar la economía para el 2018.

## II. PRODUCCIÓN

Se procesaron 580.195 Kg. de camaza para obtener un volumen de producción seca de 127.357 Kg un incremento con respecto al año pasado del 11%. La producción de Extruidos fue de 79.973 Kg y de Saborizados 67.018 Kg.

El aumento de la producción y el control de costos en la fábrica contribuyeron a una reducción del costo unitario de alrededor del 7%, lo que significó un respiro a la rentabilidad de la compañía que se encontraba muy ajustada.

A finales de año se invirtió en la mejora de los flujos de proceso en la zona de rivera con la implementación de un elevador para el transporte de la camaza de la zona de

almacenamiento a la zona de proceso, con lo cual esperamos mejorar los rendimientos en esta área.

### III. VENTAS

1. Supermercados.- Las ventas a este formato tuvieron un crecimiento del 1% debido a que Supermercados Tía nos sacó de sus perchas en el mes de abril porque no se logró un acuerdo para la distribución directa en su bodegas de Guayaquil. Sin embargo los crecimientos de Santa María, El Rosado y Gerardo Ortiz lograron compensar esta pérdida.
2. Distribuidores.- Las ventas a distribuidores tuvieron un decrecimiento del 4% debido a las caídas de ventas de Ñauta y Toapanta, sin embargo tuvieron buenos crecimientos los distribuidores Soldistrade y Union Pet, pero no se logró crecer en esta categoría.
3. Minoristas.- Las ventas a pet shops y clínicas veterinarias tuvieron un crecimiento del 8% debido a un excelente trabajo a nivel de pet shops en la ciudad de Quito.

### IV. MARKETING

Durante el año 2016 continuamos con los servicios de la empresa Marketti 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 2016
2. En el mes de abril participamos en la feria Expo Mascota que se llevó a cabo en el Parque Bicentenario con excelentes resultados en cuanto a ventas y exposición de marca con Banners, Backing y Stand desarrollados por Marketti
3. Durante el año continuamos con las activaciones de marca y promociones con la Ruleta Regalona.
4. Marketing On line: a partir del mes de marzo 2016 tenemos cuentas en Instagram y Twitter para llegar con nuestra marca y productos a otros usuarios de este tipo de redes sociales. Instagram dirigido a jóvenes de entre 14 a 25 años y Twitter a profesionales de entre 35 a 50 años. En cuanto Facebook, realizamos una renovación del diseño de posts para mejorar la imagen.
5. Trabajamos en el cambio de imagen de la tarjeta Mas-can (ver foto) y el desarrollo de las nuevas fundas 6510 y 6512.

## PARTICIPACIÓN EN FERIA EXPO MASCOTA

# mas-can

*El mejor premio para tu mascota...*



## NUEVA IMAGEN DE LA TARJETA MAS-CAN



## V. SITUACIÓN LABORAL

En la planta de Ambato, empezamos el año con 70 colaboradores y se terminó el año con 68 colaboradores. Cabe destacar que la implementación del empaque en funda preimpresa nos permitió prescindir de personal en esta área.

Durante al año se dieron 5 despidos intempestivos que significaron un valor de indemnizaciones de \$13.346,76. Estos despidos se dieron principalmente por bajo rendimiento y por antigüedad.

En el mes de octubre se creó la posición Jefe de Recursos Humanos para la atención de una variedad de requerimientos que implica tener 75 colaboradores. Entre los que puedo mencionar son: Nómina, Permisos, Vacaciones, Control de Asistencias, Selección de personal, Organización de Puestos de Trabajo, Capacitación. Para esto se contrató al Ing Henry Cordova.

## VI. FINANZAS

Adjunto se encuentra un análisis financiero horizontal y vertical comparativo del Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2015 y 2016. Adicionalmente podemos ver un Balance General comparativo en el cual vemos que el valor de activos suman \$829.950,52 y el valor del patrimonio \$453.671,59, dando un valor patrimonial de \$5,04 por acción.

El capital de trabajo al 31 de diciembre de 2016 es de \$407.365,72, y el índice de liquidez es de 4,27 dólares de activo corriente por cada 1 dólar de pasivo corriente.

## VII. OTROS

- 1) En el mes de mayo se llegó a un acuerdo con la empresa Alitecno para la fabricación de fundas preimpresas para los ítems de mayor producción que son el 6512 y 6510. Con esto esperamos una mayor agilidad en el empaque de estos ítems ya que se reducen las tareas de 6 a 3.
- 2) En los meses de octubre y diciembre se hicieron préstamos a la empresa Comsosa que suman un valor de \$29.533,42, los cuales se ven reflejados en el balance y se firmaron Contratos de Mutuo al 5% de interés anual.
- 3) La situación con la empresa Imexvet de Perú sigue complicada por lo que se contrató los servicios del bufet de abogados Izurieta Mora Bowen para entablar las demandas de Acción de Nulidad de Marca, Cobranza y Daños y Perjuicios.

## VIII. OBJETIVOS AÑO 2017

- Trabajar en el desarrollo de nuevos productos.
- Implementar un control estricto de rendimientos en la producción.
- Cobrar la deuda a Imexvet.

## IX. RESULTADOS

La utilidad de este año es de USD\$ 111.530 de los cuales \$16.729,50 son para Trabajadores y \$23.412,35 para el Fisco dando un saldo disponible para los accionistas de \$71.388,15.

Sobre la declaración de dividendos sugiero a la Junta que se reparta la totalidad de la utilidad disponible para los accionistas.

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.**

ANÁLISIS HORIZONTAL PYG 2015-2016

**SOGUAR S.A.**

ANÁLISIS VERTICAL PYG 2015-2016

	2015	2016		2015	2016
<b>INGRESOS</b>	<b>\$1.342.331,72</b>	<b>\$1.333.959,89</b>	<b>-1%</b>	<b>\$1.342.331,72</b>	<b>100%</b>
INGRESOS OPERACIONALES	\$1.336.411,31	\$1.329.517,16	-1%	\$1.336.411,31	100%
EXPORTACIONES	\$0,00	\$0,00		\$0,00	0%
VENTAS NACIONALES	\$1.472.437,40	\$1.465.731,69	0%	\$1.472.437,40	110%
(-) DESCUENTOS	\$136.026,09	\$136.214,53	0%	\$136.026,09	10%
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$5.920,41	\$4.442,73	-25%	\$5.920,41	0%
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$1.078.642,94</b>	<b>\$952.261,27</b>	<b>-12%</b>	<b>\$1.078.642,94</b>	<b>81%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$263.688,78</b>	<b>\$381.698,62</b>	<b>45%</b>	<b>\$263.688,78</b>	<b>20%</b>
<b>(-) GASTOS</b>	<b>\$220.503,66</b>	<b>\$234.999,85</b>	<b>7%</b>	<b>\$220.503,66</b>	<b>16%</b>
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$135.102,59	\$151.867,78	12%	\$135.102,59	10%
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$79.632,17	\$77.788,37	-2%	\$79.632,17	6%
ADMINISTRACION VARIOS	\$55.470,42	\$74.079,41	34%	\$55.470,42	4%
(-) GASTOS DE VENTAS	\$80.640,85	\$77.519,85	-4%	\$80.640,85	6%
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$4.760,22	\$5.612,22	18%	\$4.760,22	0%
(-) GASTOS CONTABLES	\$30.017,87	\$35.168,74	17%	\$30.017,87	2%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$13.167,25</b>	<b>\$111.530,03</b>	<b>747%</b>	<b>\$13.167,25</b>	<b>1%</b>
(-) 15% TRABAJADORES	\$1.975,09	\$16.729,50	747%	\$1.975,09	0%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	\$9.066,21	\$23.412,35	158%	\$9.066,21	1%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$2.125,95</b>	<b>\$71.388,18</b>	<b>3258%</b>	<b>\$2.125,95</b>	<b>0%</b>
				<b>\$952.261,27</b>	<b>72%</b>
				<b>\$381.698,62</b>	<b>29%</b>
				<b>\$234.999,85</b>	<b>18%</b>
				<b>\$151.867,78</b>	<b>11%</b>
				<b>\$77.788,37</b>	<b>6%</b>
				<b>\$74.079,41</b>	<b>6%</b>
				<b>\$77.519,85</b>	<b>6%</b>
				<b>\$5.612,22</b>	<b>0%</b>
				<b>\$35.168,74</b>	<b>3%</b>
				<b>\$111.530,03</b>	<b>8%</b>
				<b>\$16.729,50</b>	<b>1%</b>
				<b>\$23.412,35</b>	<b>2%</b>
				<b>\$71.388,18</b>	<b>5%</b>



Eduardo Sosa C.  
Gerente General

Jose Luis Paguay  
Contador General