

46131

# COMERCIAL SOSA GUARDERAS SOGUAR S.A.

INFORME QUE EL GERENTE GENERAL DE SOGUAR  
CONSIDERACION DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS



Superintendencia de  
Compañías  
PRESENTADO  
27 ABR 2007 A

DIVISION INFORMATICA

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 2006.

## I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

El 2006 fue un año electoral, matizado principalmente por la incertidumbre general que causa esto. El presidente ganador fue el Econ. Rafael Correa con una estrategia claramente populista con tendencia socialista, y vendiendo la idea de convocar a una Asamblea Constituyente para cambiar el sistema político vigente. Es por esto que el 2007 será un año electoral también.

El manejo económico del gobierno saliente fue altamente expansivo en el gasto público con el riesgo que eso trae para el presupuesto del nuevo gobierno, pues como ya a ocurrido en los últimos años, deben cubrir un hueco fiscal. De todas maneras la macroeconomía del Ecuador sigue protegida del tema político, principalmente por la dolarización y los altos precios del petróleo. El crecimiento del PIB fue del 4,3% llegando a \$40.000 millones, lo que nos da un PIB per cápita de \$2.943. La inflación del año 2006 fue de 2,87% lo cual ha ayudado a que se mantenga el poder adquisitivo de la clase media que es el principal consumidor.

En cuanto a comercio exterior, las exportaciones continuaron con un crecimiento del 23% llegando a \$12.478 millones dado principalmente por la ratificación del ATPDA con los EEUU (ya que el TLC no se concretó) y la devaluación del dólar con respecto a otras monedas. Esto nos da una balanza comercial positiva en más de \$1.000 millones.

Esperamos que el buen momento económico del Ecuador sea aprovechado por el nuevo gobierno para beneficio de los más pobres, pero sin olvidarse que debemos crear riqueza para poder distribuirla. El gobierno debe apoyar a los creadores de riqueza (que son las empresas), mejorando la infraestructura, invirtiendo en educación y atrayendo inversión, de lo contrario el "pastel" que nos dividiremos será muy pequeño.

## II. PRODUCCIÓN

La producción del año 2006 se mantuvo constante, sin necesidad de paras, debido al buen nivel de ventas. La producción se aumento en 10% para el producto principal y un 16% para extruidos dando 47.459 Kg. y 40.254 Kg. respectivamente.

Se fulonaron 228.194 Kg. de carnaza lo que nos da aproximadamente 114 procesos en el año, un promedio de 2,19 por semana. Para el año 2007 se planifica procesar 275.000 Kg. de carnaza, un incremento del 20%.

### III. VENTAS

Supermaxi.- Las ventas por el año 2006 a este supermercado fueron de \$189.116 un incremento del 9,68% con respecto al año anterior. Con esta facturación Supermaxi representa el 56% de nuestras ventas. Los productos que más apoyaron este crecimiento fueron el 6153 (Hueso 3-4) y el 6510 (Barras extruidas). La cadena Supermaxi sigue en franco crecimiento con la apertura de nuevos locales como el Supermaxi Doce de octubre y la expansión de la cadena Aki en varias ciudades pequeñas del Ecuador.

Mi Comisariato.- Las ventas por el año 2006 fueron de \$77.422 un incremento del 23.44% con respecto al 2005 debido principalmente al crecimiento de las ventas en los locales de Quito en 65% el Quicentro y 46% La Prensa. Mi Comisariato representa el 22.9% de nuestra facturación.

Mega Santa María.- Las ventas por el año 2006 fueron de \$22.865 un incremento nuevamente interesante del 34,88% con respecto al 2005 debido principalmente al crecimiento de la cadena con la apertura de un nuevo local Tumbaco y al fuerte crecimiento de las ventas en los locales de Villaflora 77% y Santa clara 64%. Mega Santa María representa el 6,76% de nuestra facturación.

Perú.- Carmen Aragón cayó en ventas este año a \$6.501,08. Para el año 2007 deberemos replantear nuestra presencia en Perú a través de un nuevo distribuidor.

Minoristas.- El crecimiento en ventas fue de \$19.500 a \$25.391 un 30% debido principalmente al impulso con un vendedor a la venta en los Pet Shops y Clínicas veterinarias.

Durante el año 2006 se tomó contacto con nuevas cadenas de supermercados muy reconocidas como Tía y Magda a las cuales empezamos a vender en el mes de julio. Al finalizar el año las ventas a estos supermercados fueron de \$5.277 y \$1.186 respectivamente. Almacenes Tía posee una amplia cobertura nacional con 82 locales en 49 ciudades del Ecuador por lo tanto tenemos grandes perspectivas con este supermercado. Magda Espinosa posee 4 locales ubicados en la ciudad de Quito estratégicamente en sectores de alta densidad poblacional como Carapungo, Sangolquí, La Luz y el Centro Histórico. Los dos supermercados están dirigidos a estratos medio y medio-bajo que representa a más del 50% de la población urbana con lo cual pretendemos cumplir nuestra estrategia de masificación del consumo de nuestro producto, conjuntamente con el balanceado canino que ya consume esa población.

### IV. SITUACIÓN LABORAL

El año 2006 se destacó por la estabilidad laboral que se pudo dar al personal por horas debido a la producción estable. Al empezar el año se recontrató paulatinamente al personal por horas que había salido para octubre del 2005 por lo que en enero sumaban 6 en febrero 7 y en marzo 10, terminando el año con 12 empleados.

En el mes de mayo se recontrató a la Sra. Ana Tumbaico como asistente administrativa para la planta de Ambato y en el mes de junio se contrató al Ing Freddy Espin como Subgerente de Planta para apoyar a Vivian Pérez en gerencia de planta y en las labores de

mantenimiento que habían estado desatendidas desde la salida de Diego Zaldumbide. Con esto el personal en nómina de planta suman 16 empleados.

En Quito se recontrató en el mes de abril a Esteban Sosa como Gerente de Ventas y Mercadeo bajo la modalidad de honorarios debido a que trabaja medio tiempo. En el mes de agosto se contrató a Daniel Cazar como vendedor para impulsar el canal minorista.

## V. FINANZAS

Adjunto se encuentra un análisis financiero horizontal y vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2005 y 2006.

El capital de trabajo se incremento de \$69.043,71 en 2005 a \$86.668,14 en 2006 un incremento del 25,5%, lo cual refleja la buena liquidez que hemos tenido en el año, pero esto nos ayuda principalmente para cubrir el desfase financiero característico del negocio por compras al contado y ventas a crédito.

El índice de liquidez es de 2,02 dólares de activo corriente por cada 1 dólar de pasivo corriente.

## VI. OTROS

Mantenimiento.- Durante el año 2006 se realizaron varias labores de mantenimiento como el overhaul de la extrusora, molino húmedo y escurridora; la construcción de un nuevo bombo y una chimenea; y la reparación de motor de la camioneta. Se invirtió más de \$10.000 en este reacondicionamiento necesario para el normal funcionamiento de la planta.

Estudio Energético.- En el mes de septiembre se contrató a la compañía Ecobusiness para realizar un estudio energético de la planta con el fin de detectar oportunidades de ahorro tanto el electricidad como en diesel. El estudio nos arrojó oportunidades de ahorro por más de \$6.000 al año haciendo inversiones muy pequeñas en aislamiento y calibración del quemador, y en la eliminación de un medidor eléctrico.

Préstamo Crnl. Galo Moscoso.- En el mes de diciembre se pagó el total de intereses y capital por \$40.500.

## VI. OBJETIVOS AÑO 2007

Adjunto se encuentra el mapa estratégico de Soguar S.A. para el año 2007 con el cual pretendemos cumplir los siguientes objetivos:

- Vender \$400.000 en el año
  - Utilidad neta del 4%
  - Continuar con el reacondicionamiento de la planta industrial.
  - Lograr reconocimiento de nuestra marca "mas-can" en la mente del consumidor.
  - Crear un buen ambiente laboral en la planta industrial.
-

## VII. RESULTADOS

La pérdida de este año es de USD\$ 14.242,05 que se da principalmente por las amortizaciones.

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