

COMERCIAL SOSA GUARDERAS 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 2007.

I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

A principio de año subió a la presidencia el Econ. Rafael Correa e inmediatamente inició su lucha contra los cuerpos de poder tradicionales, empezando con el desprestigiado Congreso Nacional; en el cual no tenía representación para desarrollar su principal promesa de campaña que era convocar a una Asamblea Constituyente. Luego de audaces movimientos políticos logró disolver el Congreso y convocar a una Asamblea Constituyente de plenos poderes.

Luego de dos procesos electorales, uno para aprobar el estatuto de la Asamblea y otro para elegir asambleístas, se instala la Asamblea Constituyente en el mes de noviembre. El objetivo de la Asamblea era consensuar, debatir y escribir una nueva Constitución Política del Estado pero hasta terminado el 2007 solo se había legislado y fiscalizado, lo cual era responsabilidad del Congreso disuelto.

El manejo económico del gobierno fue claramente expansivo en el gasto público al ser un año electoral y con el decreto de varios estados de emergencia. De todas maneras los ingresos del Estado siguen subiendo por los altos precios del petróleo y se tiene el dinero para gastar, pero no hay que olvidarse de la inversión. El crecimiento del PIB fue del 2.7%, uno de los peores de la región, lo cual nos indica que el forcejeo político a estancado la macroeconomía. De todas maneras el PIB per cápita ascendió a \$3.270 y la inflación se mantuvo baja en 3.32% lo cual ha ayudado a que se mantenga el poder adquisitivo de la clase media que es el principal consumidor.

Para el 2008 se espera una mejora en el crecimiento debido a un aumento de producción petrolera, y al aumento de las exportaciones a la zona euro y a nuestros vecinos debido a la devaluación del dólar. El Banco Central proyecta una tasa del 4,25%. La inflación no tendrá la misma suerte debido a la presión de los precios de los commodities a nivel mundial.

II. PRODUCCIÓN

Se fulonaron 303.803 Kg. de carnaza un incremento del 33% del año anterior y un 10,47% sobre el presupuestado. Esto nos da aproximadamente 122 procesos en el año, un promedio de 2,34 por semana, lo que nos da una idea de la presión que hubo por parte de las ventas y los pedidos de los supermercados.

El volumen de producción seca obtenida es de 62.178 Kg un rendimiento del 20.5%, del cual 11.9% es Producto Principal y 8.5% de Retal seco para extruidos. La producción de Extruidos asciende a 53.240 Kg, un 59% de la producción para venta.

Durante los últimos meses del año se comenzó a sentir un desabastecimiento de químicos para el proceso debido a problemas logísticos de las importadoras por lo cual los precios se han disparado hasta en un 60%, este no es un problema eventual sino que va a seguir durante el año 2008.

III. MARKETING Y VENTAS

Durante el año 2007 se desarrollaron dos nuevos productos el 2Roles 8-9 Lanza y Trae, y el Treats mas-can con una buena acogida por parte de los clientes. Para el Treats mas-can se desarrolló un nuevo y novedoso empaque Stand Up Pouch, el cual le da una buena presencia en percha.

Para el mes de Diciembre se realizó el lanzamiento la página web *www.mascan.com* con promociones, volantes, etiquetas en producto y finalmente con un sorteo de un IPOD.

Se establecieron Políticas y Procedimientos de Ventas para mejorar los procesos de pedidos, despacho, entrega y cobranza logrando así una mejor satisfacción del cliente.

Supermaxi.- Las ventas por el año 2007 a este supermercado fueron de \$233.960 un incremento del 24% con respecto al año anterior. Este crecimiento de la cadena Supermaxi se dio principalmente por la apertura de nuevos locales con diversos formatos como 2 Megamaxi en Condado y Recreo; 5 Gran Akí en Cuenca, Manta, Durán, Terminal Terrestre Guayaquil y Granados Outlet Quito y apertura de Superdespensas Akí en nuevas provincias como El Oro y Esmeraldas.

Mi Comisariato.- Las ventas por el año 2007 fueron de \$81.319 un incremento del 5% con respecto al 2006. La cadena Mi Comisariato a desacelerado en cuanto a apertura de nuevos locales pero esta realizando inversiones en la parte logística que esperamos mejore la rotación de pedidos.

Mega Santa María.- Durante el año 2007 Mega Santa María abrió nuevos locales en Sangolquí y Centro Histórico con lo cual el número de puntos de venta asciende a 9 en Quito Metropolitano y uno en Baños. Este crecimiento a impulsado las ventas que ascendieron a \$31.036 un incremento del 34%.

Almacenes Tía.- Se consolidó como nuestro cuarto mayor cliente con ventas de \$21.488 excediendo en un 43% al Acuerdo de compras presupuestado con ellos.

Distribuidores.- Durante el año 2007 se dio un fuerte impulso al canal de Distribuidores Regionales empezando por reemplazar al distribuidor de la zona austral Agroinsur por Ñauta Representaciones, se realizaron acuerdos con los distribuidores de Zona Costa y Zona Centro y se adicionó un nuevo distribuidor para el Norte. Con esto las ventas al canal se incrementaron en 364% a \$17.676

Minoristas.- El crecimiento en ventas fue de 51% a \$37.889 impulsado principalmente por el crecimiento de Mundo Mágico de la Mascota, la incorporación de Comisariato de la Mascota y de 40 nuevos locales.

Durante el año 2007 se tomó contacto con nuevas cadenas de autoservicio muy reconocidas como Fybeca y Kywi a las cuales empezamos a vender en el mes de julio. Al finalizar el año las ventas a estos supermercados fueron de \$7.945 y \$1.188 respectivamente. La cadena Fybeca, aunque su core business es farmacia, ha incursionado exitosamente en el negocio de autoservicio en diversas líneas de productos. Actualmente cuenta con 80 locales a nivel nacional por lo que tenemos grandes expectativas sobre nuestra presencia en esta cadena. En cuanto a Kywi, nos estrenamos en la apertura del primer MegaKywi en Ecuador y esperamos entrar en otros locales durante el 2008.

IV. SITUACIÓN LABORAL

En el mes de abril ingresaron a nómina un total de 12 empleados que se encontraban bajo contratación por horas dándoles con esto una mayor estabilidad, que la venían pidiendo durante todo el año. Adicionalmente el gobierno decretó un aumento del 30% en el valor por hora, desincentivando completamente este tipo de contratación. El total de empleados con esto sumaba 27 obreros en planta y 5 en administración, pero con el aumento de producción terminamos el año con 32 en planta y 4 en administración.

Durante el año se establecieron Políticas de Personal con el fin de reducir los atrasos, faltas y problemas disciplinarios. Adicionalmente, se establecieron Políticas de Higiene y Seguridad Industrial siguiendo recomendaciones y capacitación del Cuerpo de Bomberos de Ambato.

V. FINANZAS

Adjunto se encuentra un análisis financiero horizontal y vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2006 y 2007.

El capital de trabajo se incremento de \$86.668,14 en 2006 a 123.414,63 en 2007 un incremento del 42,40%, y el índice de liquidez es de 2,99 dólares de activo corriente por cada 1 dólar de pasivo corriente lo cual refleja la buena liquidez que hemos tenido en el año. Para el 2008 debemos aprovechar esta liquidez y realizar nuevas inversiones que sustenten el crecimiento.

VI. OTROS

Mantenimiento.- De acuerdo al objetivo planteado, se continuó con el reacondicionamiento de la planta durante el año 2007:

- Se cambiaron los techos de los galpones de Armado y Rivera por aluminio.
- Se realizó un over haul de la divididora
- Se arreglaron los pisos del sector de Túneles y circulación de coches.
- Se contrataron los servicios de un técnico especializado en la Selladora Meic para realizar un mantenimiento y recomendaciones de uso.
- Se mando a fabricar nuevos moldes para la Selladora Meic.

Estudio Energético.- Siguiendo las recomendaciones del informe de Ecobusiness, se procedió a eliminar el medidor y transformador viejos, y se cargó todo al medidor electrónico. Adicionalmente se prendió el Quemador en horarios no pico, con lo cual se disminuyó el consumo eléctrico de \$24.700 en el 2006 a \$15.700 en el 2007 un 36% menos a pesar del aumento de producción.

En cuanto al ahorro de combustible se procedió a realizar el aislamiento de las tuberías de aire caliente y luego se contrató los servicios de la empresa Prodiel para la calibración del quemador, pero no se pudo calibrar debido a fugas interiores en el intercambiador de calor. Para esto se debe parar el Quemador por unos 15 días lo cual no se pudo hacer hasta el día de hoy.

Préstamo Ing. Gonzalo Vorbeck.- En el mes de febrero se pagó el total de intereses y capital por \$148.956.

VI. OBJETIVOS AÑO 2008

Durante el año 2008 pretendemos cumplir los siguientes objetivos:

- Optimizar el abastecimiento y stock de insumos y materia prima.
- Aumentar producción para lograr un stock adecuado de producto terminado.
- Consolidar nuestra presencia de marca en los principales autoservicios del país.
- Comprar un camión de 3.5 toneladas para despachos y compras de carnaza.
- Realizar un estudio de tratamiento de aguas residuales.
- Actualizar los registros de marca y de producto.
- Trabajar en el mejoramiento del ambiente laboral en la planta industrial.
- Mejorar el área de servicios higiénicos de la planta industrial.

VII. RESULTADOS

La utilidad de este año es de USD\$ 29.281,92 de los cuales \$4.392,29 son para Trabajadores y \$10.034,18 para el Fisco dando un saldo disponible para los accionistas de \$14.855,45. Este valor nos da una rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de 27,1% y una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 9,8%

Sobre la declaración de dividendos sugiero a la Junta que el 10% se destine a Reserva Legal y el saldo se destine como dividendo en efectivo 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

