

**INFORME ANUAL PARA ACCIONISTAS DE LA
EMPRESA**

TUTOSNACK S.A.



FECHA: ABRIL-2013

Señores Accionistas:

Cumpliendo mi obligación como representante legal de TutoSnack S.A., pongo en su conocimiento las gestiones realizadas y los resultados obtenidos durante el periodo 2012, cargo honroso que me confiaron, a partir del mes de junio.

Los puntos en los cuales se han trabajado en pos de un desarrollo óptimo de la empresa son los siguientes:

- **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

Se efectuó un levantamiento de funciones, estandarización de los procesos y controles de calidad, con lo cual se ha permitido tener un mejor control, planificación y coordinación dentro de la planta.

Se realizó mejoras en la máquina de papas fritas, al cambiar en mayor parte la tubería de acero galvanizado por una tubería y bomba de circulación de acero inoxidable, la cual nos ha permitido mejorar la calidad de la papa y además mejorando el tiempo de vida útil del aceite.

Se construyó una bodega para almacenamiento de materias primas (grit, papas fritas, aceites, etc.), lo cual nos ha permitido una mejor organización en el manejo de inventarios y conservación de las materias primas dentro del proceso productivo.

Se realizó mejoras tanto en bodega como en producción, las mismas que han permitido tener un mejor control, ser más eficientes y eficaces en el manejo de materias primas como del producto terminado.

Con la finalidad de controlar la calidad del producto, se hizo la adquisición de herramientas básicas y necesarias para controlar el peso, temperatura y medidas, tanto de la materia prima como del producto terminado.

Todas estas acciones han permitido mejorar en forma activa el mejoramiento continuo de producción dentro de un ambiente laboral adecuado.

- **IMAGEN Y PUBLICIDAD**

Se realizó una inversión de \$ 7,604.80; en exhibidores metálicos para apoyar las ventas en los distintos puntos de distribución. Esto ha permitido tener un crecimiento sostenido en las ventas, gracias a que el producto se encuentra en exhibición monitoreando de mejor manera su rotación.

De la misma manera se realizó una inversión en displays de cartulina, con la finalidad de apoyar y exhibir el producto en la mayor cantidad de lugares posibles, a través de una inversión de \$1,355.20; mejorando la presentación del producto dentro de los puntos de venta.

- **PROYECTOS 2012 - 2013**

Dentro de los principales proyectos que posee la compañía, es la de salir al mercado con un nuevo producto, a base de plátano a manera de un patacón, el mismo que permitirá diferenciarnos en el mercado y mejorar nuestras ventas, para esto se está trabajando en la obtención de registros sanitarios para cumplir con todos los requisitos legales y gubernamentales..

Para seguir cumpliendo con el objetivo de incrementar ventas, en los actuales momentos se está realizando una inversión de \$ 9,750 en exhibidores; la cual nos permitirá posicionarnos mejor en el mercado, ya nos ha estado brindando un crecimiento sostenido dentro de las ventas.

Para el año 2013, es necesaria la adquisición de una empaquetadora, para la cual se ha realizado una inversión aproximada de USD 12,000, permitiendo aumentar la producción de empaçado hasta en un 50%. Además que la misma nos permitirá mejorar la presentación de nuestro producto, tecnificar el proceso productivo de empaçado, reduciendo así los desperdicios de empaque plástico en

4% y controlando de mejor manera el peso acogiéndonos a la normativa INEN de hasta un 5% de margen de error.

ANALISIS DE CUENTAS EN BALANCES

- **ACTIVO**

De acuerdo al periodo tomado en referencia esta cuenta asciende a un monto de \$134,561.46

Cuentas por cobrar referencia a un valor de \$ 28,159.51 valor que fue recuperado a inicios del año 2013, debido a una política de crédito de 30 días para determinados clientes.

En lo que se refiere a inventarios la cuenta registra un total de \$ 21,693.31; este inventario tiene una rotación de 45 días, esta cifra muestra un manejo de inventarios alto.

- **PASIVO**

Esta cuenta registró un valor de \$ 65,205.50.

Dentro de la cuenta de pasivos se ve reflejado el mayor monto de esta cuenta \$ 25,692.99, correspondiente a un préstamo con el Banco General Rumiñahui; que en su mayoría se debe para una inversión en empaques que se realizó con la empresa Neyplex, por un valor de \$ 21,039.76 en cireles y un valor de \$ 22,361.90 en empaques; valores que a la fecha ya han sido cancelados. Además de los diferentes compromisos económicos que adquirió la empresa sobre todo para abastecerse de materias primas y para capital de trabajo.

- **PATRIMONIO**

La cuenta de capital social es de \$800, con un valor de \$ 286,995.93 el cual es reflejada como aportes para una futura capitalización, dentro de este monto consta las diferentes aportaciones que los accionistas han otorgado así como las aportaciones iniciales que se hicieron con las máquinas.

- **VENTAS**

Las ventas del 2012 fueron de \$ 195,946.42; hay que tomar en cuenta que la empresa TutoSnack S.A.; empezó actividades de producción en el mes septiembre 2011 como TUTOSNACK S.A., realizando ventas por un monto de \$ 44,503.91 que refleja el 64,47% del monto total del año 2011. Desde ahí en adelante ha venido realizando ventas con la marca TUTOSNACK S.A., para los diferentes productos generando los ingresos mencionados anteriormente.

- **GASTOS (EGRESOS)**

Existe un valor de \$ 83,925.87; dentro de los cuales consta pagos a proveedores gastos administrativos, arriendos, entre otros.



- PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS**

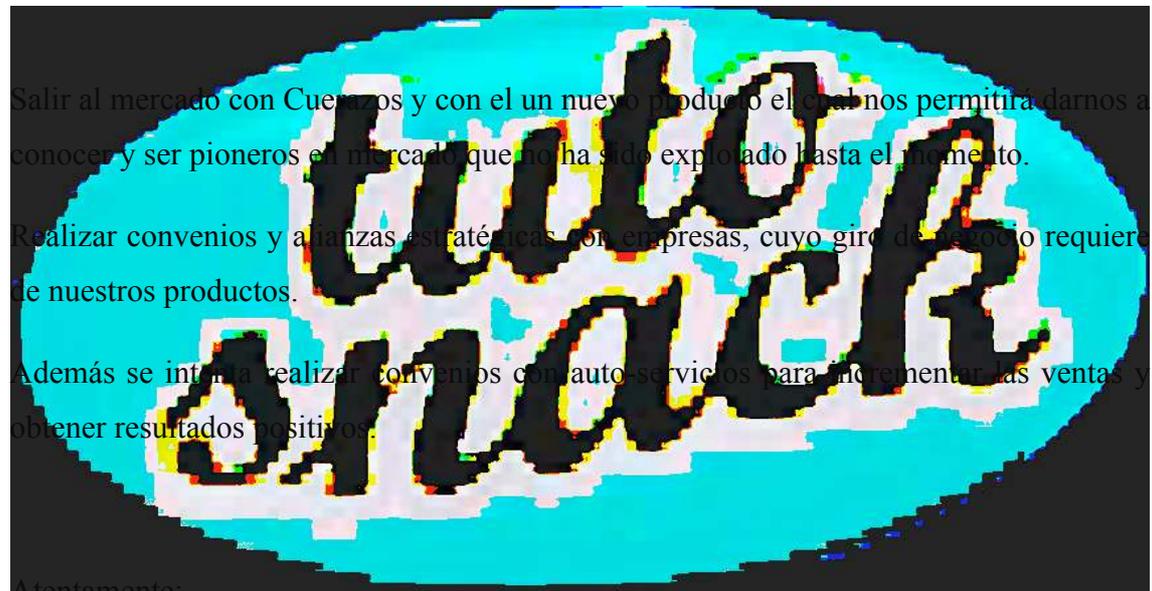
RAZONES FINANCIERAS	2012
LIQUIDEZ	
RAZON CIRCULANTE	2,371
PRUEBA DEL ACTIVO	1,691
ACTIVIDAD	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	4,676
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	76,994
ROTACION DE INVENTARIOS	45,315
RENTABILIDAD	
MARGEN DE UTILIDAD NETA	-0,831
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL	-2,845
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE	-2,348
ENDEUDAMIENTO	
ENDEUDAMIENTO	1,006

- RESULTADOS**

Los documentos correspondientes al ejercicio económico 2012 entregados, reflejan los resultados que se han logrado, justificados administrativamente con el informe que he dado lectura.

METAS Y PRESUPUESTO 2013

Aumentar la presencia de los productos en las ciudades de Quito, Guayaquil, Manta, Santo Domingo y Ambato, a través de inversión en exhibidores para que permitan promocionar de mejor manera el producto. Además de la contratación de nuevos distribuidores para estas zonas y para otras zonas del país.



Salir al mercado con Cuenzas y con el un nuevo producto el cual nos permitirá darnos a conocer y ser pioneros en mercado que no ha sido explotado hasta el momento.

Realizar convenios y alianzas estratégicas con empresas, cuyo giro de negocio requiere de nuestros productos.

Además se intenta realizar convenios con auto-servicios para incrementar las ventas y obtener resultados positivos.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Adrián Holguín', is written over a horizontal line.

Ing. Adrián Holguín

Gerente General

TutoSnack S.A.