

**INFORME ANUAL PARA ACCIONISTAS DE LA  
EMPRESA**

**TUTOSNACK S.A.**



**CORRESPONDIENTE AL AÑO**

**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 2013, cargo honroso que me confiaron, a partir del mes de junio del 2011.

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, lo cual ha permitido mejorar la planificación y coordinación dentro de la planta. Esto se lo ha realizado a través de informes y reportes diarios y mensuales de seguimiento de la gestión realizada dentro de la producción. Se implementó señalética dentro de los procesos, así como la señalética para el funcionamiento seguro de la planta.

Se realizó mejoras en lo que se refiere a maquinaria. Se hizo la adquisición de un nuevo pelador de papas, una nueva freidora de papas, una selladora, se construyó nuevos formadores para las empaquetadoras y se arreglaron los viejos, se cambió el sistema de movimiento de la empaquetadora número dos para hacerlo más funcional y que nos brinde mejoras en el empaclado. Se instalaron ventiladores en el techo de la planta, para mejorar la ventilación.

Con la finalidad de mejorar la atención a Supermaxi / Aki, se hizo la adquisición de una impresora de códigos de barras, para realizar el etiquetado de una manera mucho más ágil y evitar el desperdicio de hojas adhesivas, reduciendo así el gasto.

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

- **IMAGEN Y PUBLICIDAD**

Se trabajo los diseños y artes para salir con el nuevo producto PATACÓN, los cuales tuvieron un costo de USD 3,580.

Se realizaron actividades con el Santa María en la zona de Ibarra.

- **PROYECTOS 2014**

Dentro de los principales proyectos que posee la compañía, es la de salir con dos variedades de sabores para el producto PATACÓN (jalapeño y limón), además de esto salir con sabor limón en el Mr.FANTE.

Salir con la Papa Cebolla y Papa Artesanal en marca Supermaxi / Aki, y con marca TUTOSNACK.

Con la finalidad de incrementar ventas, se están realizando actividades de incentivo para fechas importantes como son día de la Madre, día del Niño, etc. Además de esto para aprovechar la época del mundial se esta buscando la mejor opción para realizar un combo futbolero, que incentive a los vendedores y sucursales, e inclusive se piensa aplicar a ciertos proveedores.

Todo esto representa una inversión de USD 1,200 mensual, y se espera que las ventas tengan un crecimiento de hasta un 5% con los mismos.

Para mejorar la calidad del PATACÓN y para llegar hacer más eficientes, se hizo la adquisición de una PATACONERA con una inversión de USD 4,500. Si las pruebas de la misma resultan exitosas, la idea es invertir en dos más, lo cual nos permitirá triplicar la producción de PATACÓN, y lograr realizar actividades de sampling agresivas para dar a conocer el producto.

Aprovechando el tema de el cambio de empaque por la semaforización, se esta realizando un cambio del empaque de PATACÓN, para brindarle una imagen más atractiva al consumidor y poder realizar presentaciones más pequeñas (50 gr) para realizar actividades de sampling. Además se realizaron estudios de laboratorio, en donde se demostró que la vida útil del PATACÓN es de seis

meses y no de tres como estaba inicialmente, esta extensión dentro de la vida útil permitirá el ingreso del producto a nuevos mercados.

Con la ayuda de esto al momento se esta trabajando con Giovanni Cevallos (Jefe de Ventas) para el ingreso de TUTOSNACK con producto PATACÓN en ferias de exportación y de impulsación de los productos nacionales.

Se esta buscando financiamiento por parte de la CFN, BGR o AEI, para la adquisición de una maquina empaquetador, para invertir en un proyecto interesante propuesto por Corporación Favorita<sup>1</sup> y para Capital de Trabajo.

En lo que se refiere a publicidad y mercadeo, se esta buscando las mejores opciones para la realización de actividades con fundaciones de niños y adolescentes. Además de banners en centros comerciales, donde le producto PATACÓN tiene presencia en Supermaxi, Fybeca, Sana Sana y Oki Dokie. Esto representa una inversión de USD 1,500 dentro del mes que se quiera realizar la promoción.

#### **ANALISIS DE CUENTAS EN BALANCES**

- **ACTIVO**

De acuerdo al periodo tomado en referencia esta cuenta asciende a un monto de \$492,945.48

Cuentas por cobrar referencia a un valor de \$ 122,834.58 valor que fue recuperado a inicios del año 2014, se esta poniendo mucho más énfasis en la política de crédito de 30 días para determinados clientes.

En lo que se refiere a inventarios la cuenta registra un total de \$ 56,713.61; este inventario tiene una rotación de 57 días, esta cifra muestra un manejo de inventarios alto que en su mayoría se refiere a material de empaque de las marcas propias de TUTOSNACK, el cual tenemos en stock debido a que el pedido mínimo con nuestro

---

<sup>1</sup> Proyecto para la realización y montaje Línea de Tostitos (chips de harina de maíz). Es un pedido especial de Juan Andrés Almeida, para que sea la empresa TUTOSNACK S.A., quien les realice esta producción. Inclusive ayudando a la empresa con los contactos para obtener el financiamiento para la misma.

proveedor es de 300 kg, a diferencia de los empaques de las marcas SUPERMAXI / AKI, en donde podemos realizar pedidos de hasta 120 kg.

- **PASIVO**

Esta cuenta registró un valor de \$ 462,936.72.

Dentro de la cuenta de pasivos se ve reflejado el mayor monto de esta cuenta \$ 234,041.56, correspondiente a un préstamo realizado por el Señor Humberto Holguín Paredes y la Señora Mónica Paredes Fiallos; además dentro de este valor se encuentran ingresados valores de aportaciones que han realizado los socios para futuras capitalizaciones. Por un tema de NIF's y por solicitud de el Econ. Feijoo (persona que nos esta realizando el tramite para poner en regla el tema accionario) se realizo de esta manera. Dentro de las cuentas a proveedores se tienen un saldo de \$ 75,474.73, en donde el mayor rubro representa la empresa Engoma Adhesivos (proveedor de empaques SUPERMAXI / AKI) con \$ 26,750.07; valor que en la actualidad ha descendió hasta los \$ 12,750.07. Se mantiene un crédito con el Banco General Rumiñahui de alrededor \$ 24,135.01 y un crédito de Factoring con el Produbanco de alrededor \$ 21,516.21, este crédito se lo realizo cuando se inicio con la venta a SUPERMAXI / AKI, con la finalidad de tener flujo de efectivo de una manera más rápida.

- **PATRIMONIO**

La cuenta de capital social es de \$800, con un valor de \$ 290,216.12 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 2013 fueron de \$ 339,355.28 en relación a los \$ 195,946.42 del 2012; hay que tomar en cuenta que la empresa TutoSnack S.A.; empezó con el contrato de

Supermaxi / Aki en el mes de agosto en donde hasta finales del año se ha tenido un promedio de venta de \$ 27,673. En lo que se refiere a marcas propias tenemos un promedio de \$ 16,653 en donde PATACÓN representa el 44.72% de dicha venta.

• **GASTOS (EGRESOS)**

Existe un valor de \$ 484,134.38; existe un valor de costo de ventas de \$ 352,358.07 y dentro de los gastos de ventas el mayor rubro corresponde a sueldos con \$ 20,218.80; en gastos administrativos el mayor rubro corresponde a honorarios profesionales por \$ 33,405.00

• **PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS**

<b>BALANCE GENERAL</b>	
<b>2013</b>	
<b>Activos</b>	
Efectivo	\$ 11,719.10
Clientes netos	\$ 122,834.58
Inventarios	\$ 56,713.61
Servicios y Pagos Anticipados	\$ 55,953.77
<b>Total activos circulantes</b>	<b>\$ 247,221.06</b>
Planta y equipo	\$ 232,884.97
Depreciación acumulada	\$ -3,573.60
Otros activos	\$ 16,413.05
<b>Total activos</b>	<b>\$ 492,945.48</b>
<b>Pasivo y Capital</b>	
Proveedores	\$ 166,973.44
Otros Pasivos Circulantes	\$ 237,241.38
<b>Total pasivo corto plazo</b>	<b>\$ 404,214.82</b>
Pasivo a largo plazo	\$ 58,721.90
<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 462,936.72</b>
Capital social Común	\$ 800.00
Aportes Futura Capitalización	\$ 290,216.12
SUPERAVIT REV. PROP. PLANTA Y EQUIPO	\$ 128,200.00
Utilidades	\$ -244,428.26
Resultados 2013	\$ -144,779.10
<b>Total capital</b>	<b>\$ 30,008.76</b>
<b>Total pasivo y capital</b>	<b>\$ 492,945.48</b>

ESTADO DE RESULTADOS		
2013		
Ventas		\$ 339,355.28
Costo de Ventas		\$ -352,358.97
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$ -13,003.69</b>
Gastos de Operación (MO, CF, MP)	\$ 55,537.33	
Otros gastos operativos (CV, GVTAS)	\$ 65,902.04	\$ -121,439.37
<b>Utilidad antes de intereses e impuestos</b>		<b>\$ -134,443.06</b>
Gasto por intereses		\$ -3,872.89
Gasto Financieros		\$ -595.38
Gastos No deducibles		\$ -5,867.77
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>\$ -144,779.10</b>
ISR (35%)		\$ 564.82
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$ -144,214.29</b>

RAZONES FINANCIERAS		2013	
<b>LIQUIDEZ</b>			<b>EXPLICACION</b>
RAZON CIRCULANTE	0.612		Los activos circulantes equivalen a 0.612 veces los pasivos circulantes.
PRUEBA DEL ACIDO	0.471		Por cada dólar que debe la empresa se dispone de \$0.471 para pagarlo.
<b>ACTIVIDAD</b>			<b>EXPLICACION</b>
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	2.763		Esta razón nos indica que no existe buena eficiencia en la cobranza de cartera, o los clientes de TUTOSNACK S.A. Nos indica que se cobra la totalidad de la cartera 2.763 veces en el año.
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	130.307		Quiere decir que el tiempo de cobro se encuentra en 131 días
ROTACION DE INVENTARIOS	57.167		La rotación de inventarios es de 57 días
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	170.594		El periodo de pagos es de 171 días
<b>RENTABILIDAD</b>			<b>EXPLICACION</b>
MARGEN DE UTILIDAD NETA	-42.50%		Esta razón financiera nos indica que la empresa no tiene una generación de utilidades. Genera una pérdida de hasta el 42.5%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL	-29.3%		Esta razón financiera nos indica que la utilidad neta representa el -29.3% del total de activos de la compañía. Se debe mejorar la eficacia de la operación de la empresa para obtener rendimientos sobre los activos y sobre la inversión.
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE	-480.6%		Esta razón financiera nos indica que la utilidad neta obtenida equivale al -480.6 % del capital contable. Nos demuestra debido a los signos que la empresa ha generado en algún momento pérdidas hasta del 480.6%
<b>ENDEUDAMIENTO</b>			<b>EXPLICACION</b>
ENDEUDAMIENTO	0.939		Por cada dólar de activo adeuda \$ 0.939. Lo cual nos indica que la empresa tiene para pagar su deudas.

• **RESULTADOS**

Los documentos correspondientes al ejercicio económico 2013 entregados, reflejan los resultados que se han logrado, justificados administrativamente con el informe que he dado lectura.

Todo lo expuesto anteriormente, son los objetivos y proyectos para el año 2014 y los años subsiguientes, siempre conscientes del esfuerzo y dedicación que el cumplimiento de los mismos requiere de parte de todas las personas que conformamos TUTOSNACK S.A.

De mi parte agradezco a los accionistas por la confianza depositada en mi persona para realizar y materializar dichos objetivos.

Atentamente;



---

Msc. Ing. Adrián Holguín Paredes

GERENTE GENERAL

TUTOSNACK S.A.