INFORME ANUAL DE GERENCIA

TUTOSNACK S.A.

CORRESPONDIENTE AL AÑO

2015

FECHA: Enero 2016

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 2015, 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 realizo la adquisición de una maquina Pataconera neumática con pistones para el aplastado, de procedencia local, con la finalidad de mejorar la calidad del producto hacerlo más crujiente, suave y delgado. Esta máquina tuvo un costo de USD 10,000

  Con la finalidad de mejorar la calidad del proceso de Patacón se hizo la compra de bandejas plásticas para el almacenamiento de producto semi-elaborado.

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

- **IMAGEN Y PUBLICIDAD**

  Se realizo una actividad de Sampling en el Supermaxi que tuvo un costo de alrededor USD 21,515.20 con Patacón de 50 gramos, la cual tuvo excelentes resultados y nos ha permitido crecer en ventas considerablemente.

  Hemos sido auspiciantes con producto de eventos de motocross, competencias de CrossFit y del Food Truck “El Seco” del Chef Guillermo Miranda, la inversión en producto no ha superado los USD 150 dólares, pero el objetivo ha sido darnos a conocer.

ANALISIS DE CUENTAS EN BALANCES

- **ACTIVO**

De acuerdo al periodo tomado en referencia esta cuenta asciende a un monto de $381,689.00

Cuentas por cobrar referencia a un valor de $ 95,042.79, lo cual esta concentrada en su mayoría en nuestro cliente Repartos Alimenticios REPARTI.

En lo que se refiere a inventarios la cuenta registra un total de $ 98,995.98; este inventario tiene una rotación de 69 días, esta cifra muestra un manejo de inventarios alto que en su mayoría se refiere a material de empaque de la marca TUTOSNACK que ya no se esta utilizando; además del material de Patacón Chiflar en sus 3 sabores, y la línea de Corporación Favorita Supermaxi / Aki.

- **PASIVO**

Esta cuenta registró un valor de $ 235,387.56

Dentro de la cuenta de pasivos se ve reflejado el mayor monto de esta cuenta $ 164,241.14, correspondiente a cuentas y documento por pagar. Dentro de estas cuentas el mayor volumen se ve concentrado en pago a proveedores el cual asciende a $ 128,443.26 ; que corresponde principalmente a los compromisos adquiridos con la empresa FUPEL.

Mantenemos una obligación con el Banco General Rumiñahui a largo plazo que posee un valor de $ 39,424.06 la cual se ha venido cancelando con el flujo de efectivo proveniente de las ventas de productos.

El préstamo con el PRODUBANCO se cancelo a su totalidad en el mes de Febrero.

- **PATRIMONIO**

La cuenta de capital social es de $400,800.00, con un valor de patrimonio neto de $146,301.44.

- **VENTAS**

Las ventas del 2015 fueron de $ 664,172.77 en relación a los $ 538,164.27 del 2014; es decir, un incremento del 18,97%. Con un promedio de venta de $ 55,347.73 en relación a lo $ 44,847.0225 del 2014. Las ventas de Patacón fueron de $ 385, 541,79 en relación a los $ 197,557,50 del 2014; es decir un 58% de las ventas totales. Como podemos ver nuestras ventas ahora dependen de Patacón Chiflar, dejamos de depender de las ventas a Corporación Favorita.

En el 2015 se vendieron alrededor de 100.28 toneladas de producto en relación a 114.61 toneladas de producto terminado entre todas las líneas, dentro de las mismas Patacón representa el 42.98%.

Existe un incremento de 22.11 toneladas de Patacón en el 2014 a 43.11 toneladas en el 2015, es decir, un incremento de un 48.71%

Como se puede observar la venta en toneladas de Patacón no es mayor, sin embargo, los ingresos que genera a la compañía por sus ventas son considerables.

- **GASTOS (EGRESOS)**

Existe un valor de $ 659,260.66; existe un valor de costo de ventas de $ 515,356.41 y dentro de los gasto de ventas el mayor rubro corresponde a publicidad y propaganda por $ 22,957.08

Se debe mencionar que dentro de los salarios a personal; producción a través del Ingeniero Edmundo Alemán; con una debida planificación ha logrado reducir mes a mes hasta un 32% las horas extras, sin verse afectada las cantidades de producción.

En cartón se logro tener un ahorro de un 19 % gracias a las compras que de realizaron a CARTORAMA. Adicionalmente en papa hemos llegado a tener hasta reducciones de un 13% en el costo de la materia prima.

- **RESULTADOS**

Los documentos correspondientes al ejercicio económico 2015 entregados, reflejan los resultados que se han logrado, justificados administrativamente con el informe que he dado lectura.

METAS 2016

Aumentar la presencia de los productos en las ciudades de Quito, Guayaquil, Manta, Santo Domingo y Ambato, a través de actividades de mercadeo y publicidad, especialmente en sampling y degustaciones, para que dar a conocer nuestros productos.

Aumentar los volúmenes con los actuales clientes de exportación, a su ves concretar nuevos negocios de exportación para continuar creciendo.

Dar a conocer la marca a través de actividades dentro de los autoservicios donde ya tenemos presencia, y sobretodo darnos a conocer como empresa y marca a través del sampling de nuestros productos.

Todo lo expuesto anteriormente, son los objetivos y proyectos para el año 2016; 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.