



## **INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2018**

### **Antecedentes:**

El ambiente social y financiero del año 2018, ha sido realmente complicado y más que nada muy poco planificado, por lo que este año financieramente fue de baja expectativa, ya que el crecimiento país no llegó al 1%, y que en algunos segmentos ocurrió un decrecimiento por la falta de circulante. Esto repercutido en la empresa y encontramos un pequeño crecimiento de 3,5%, lo que consideramos bueno como parte del país pero no de acuerdo a las expectativas que teníamos en el mercado. En la parte social se puede ver reflejada esta realidad financiera por la alta desocupación o subocupación, esto sin mencionar la llegada de los venezolanos que a incidido en el aumento de la crisis de empleos y desempleos y el envío de dinero hacia el exterior. Resumiendo el ambiente general no fue apto para un mejor desarrollo esperado.

### **RELACIONES LABORALES:**

---

MATRIZ QUITO: ALANGASÍ - Calle de Las Alondras 48 y Los Cisnes (A cuatro cuadras de las piscinas del Tingo)

Telfs.: 02 3809070 • Casilla.: 172220102 • E-mail: carlinsnacks@hotmail.com

SUCURSAL GUAYAQUIL: Km Tres y Medio, Av Juan Tanca Marengo s/n Bodegas Pidesa • Teléfonos: 04 6008 559 - 04 6008 560 • Cel: 098 7512 647

SUCURSAL CUENCA: Totaracocha Av. Paseo de los Cañaris s/n y Yanahurco Oficina PB • Teléfonos: 07 4045 114 • Cel: 099 4429 730



Hay que comenzar diciendo que las relaciones con nuestros trabajadores es muy buena, ya que sin embargo de tener que realizar Vistos Buenos y despidos, estos siguen siendo la excepción de la regla, ya que en general no ha existido problemas que deban ser nombrados, en cuanto a la exigencia del Gobierno que se de mayor prioridad a los discapacitados así como a los jóvenes y los pasantes hemos cumplido con todos los requisitos. Creemos que el ambiente laboral del año 2018 fue tal como lo esperábamos y nuestros trabajadores de acuerdo a lo por ellos expresado fue igual, de lo cual estamos orgullosos.

## **MERCADO Y VENTAS**

Con relación a ventas podemos decir que dentro de la mala situación del mercado y de la caída del poder adquisitivo de la población la empresa logro tener un pequeño incremento superior al crecimiento país, lo que significa que si bien no estamos como queríamos, estamos más arriba de la media normal, del segmento.

Este año se dio prioridad a Pa" Fritas lo que nos ayudó a consolidarnos como uno de los mejores en el mercado, sobre todo que los sabores de Pollo, Parrillada y Limón crecieron y se conocieron más, de ahí que la rotación de dichos productos aumento en el punto de venta. En la parte de exhibición se pudo notar una mejor eficiencia por parte de los distribuidores lo que ayudo a este pequeño pero



significativo incremento del mercado y de la venta. Con relación a las competencias parece que sufrieron la baja financiera del país ya que tuvieron que bajar precios para tener una mayor rotación y tratar de conseguir mantener la porción de mercado, lo que marca lo difícil del año.

## **ASPECTO FINANCIERO**

De acuerdo a nuestras aseveraciones anteriores podemos establecer que este año fue muy difícil en la parte financiera del país, sin embargo la empresa ha podido mantener su sanidad financiera al igual que años anteriores, ya que sus cuentas por cobrar están al día y sus cuentas por pagar también, las deudas con los bancos están al día por lo que estamos financieramente estables, en algunas ocasiones recurrimos a nuestra liquidez para aprovechar descuentos de proveedores por pronto pago, lo que significó un ahorro para compensar costos, ya que los precios no han subido sin embargo hubo decreto de incremento del 4% de salarios, esto nos afecta en los costos en su proporción, de ahí que pudimos contrarrestar dicho incremento con el mejor manejo de nuestro circulante.



## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En definitiva podemos concluir que los esfuerzos hechos en todos los departamentos que la empresa se componen, han realizado su trabajo y que la filosofía de los socios se ha transmitido a todos los integrantes, logrando con esto afianzarse en el mercado y lo que es más importante en el consumidor. La mejor conquista lograda por la empresa es haber comenzado a funcionar con el sistema Libra, lo que ha significado un mejor control y mejor planificación, al igual que las recomendaciones realizadas por Auditoría se están tratando de adaptarlas al nuevo sistema. La empresa sigue avanzando, pero lo más importante es que hay nuevas ideas y por ende nuevos productos, seguiremos incrementando la cartera de productos y seguiremos creciendo en la torta del mercado. La mejor recomendación que se puede hacer es que se siga con las mismas políticas que hasta el momento se han dado, ya que los resultados están claros, mientras otras empresas del mismo ramo están hacia la baja, Carlisnacks se mantiene a la subida, y esperamos con el desarrollo de nuevos productos podamos seguir escalando y alcanzar nuevas metas. Estamos siguiendo todas las reglas acerca del respeto sobre utilización de softwares y estamos al día.



Atentamente,

Rodrigo Laso M.  
GERENTE GENERAL

---

MATRIZ QUITO: ALANGASÍ - Calle de Las Alondras 48 y Los Cisnes (A cuatro cuadras de las piscinas del Tingo)

Telfs.: 02 3809070 • Casilla.: 172220102 • E-mail: carlinsnacks@hotmail.com

SUCURSAL GUAYAQUIL: Km Tres y Medio, Av Juan Tanca Marengo s/n Bodegas Pidesa • Teléfonos: 04 6008 559 - 04 6008 560 • Cel: 098 7512 647

SUCURSAL CUENCA: Totaracocha Av. Paseo de los Cañaris s/n y Yanahurco Oficina PB • Teléfonos: 07 4045 114 • Cel: 099 4429 730