



Quito, 08 de mayo de 2020

Señores
Socios
Carlita Snacks CarliSnacks Cia. Ltda.
Presente

De mi consideración,

Presento a consideración del la Junta General de Socios de Carlita Snacks CalriSnacks Cia. Ltda., el informe de Administración, Labores y Gestión correspondiente al ejercicio económico 2019.

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe

Son varios los factores que incidieron para el año 2019, comenzando por los días de venta , ya que en el año 2018 se tuvieron 245 días de venta en el 2019 hubo 235, lo que debió influir en la venta total, sin embargo ello no sucedió, pero analizando más profundamente, podemos comenzar por los meses de Febrero y Marzo y algo de Abril, donde hubo una enfermedad a nivel nacional de la papa y los precios por la escases se fueron a más del 40% arriba, cuando se los podía conseguir, esto insidioso en los costos, ya que la papa es el 32% de la venta total, y no se pudieron despachar algunos pedidos por la falta de materia prima, lo que incidió en el monto de venta y en los costos. El ambiente político y financiero no estaba muy claro por lo que había inseguridad en el ambiente, el Gobierno no tenía



una política para salir de la crisis en la que estábamos y estamos sumergidos, y así como en Octubre una vez que dicta nuevas reglas para la economía del País, viene una terrible reacción sobre todo de parte de los indígenas, que se toman Quito y empresas florícolas y lecheras, y hay un paro nacional que dura casi diez días, lo que se refleja en los días de venta. Sin embargo para la empresa que pudo despachar hacia la Costa varios camiones , y una vez terminado el paro, el mercado está cubierto con nuestra marca, hasta que pudo reaccionar la competencia nosotros logramos vender en la mayoría de puntos de venta y tuvimos una semana más para seguir cubriendo casi libremente, esto significó un récord de ventas del año y un promedio diario nunca esperado, por la cerrada de negocios en general la economía sufrió un colapso, mismo que se refleja en Noviembre y parte de Diciembre. Entre otras acciones que se realizaron en la empresa también está la solicitud a los proveedores de un ajuste en sus precios, ya que estábamos con un margen muy bajo y una posición financiera frágil, esta decisión sirvió para mejorar nuestra mejor Utilidad Bruta por lo tanto nuestra utilidad, la misma que fue reflejada a finales de Diciembre, tanto es así que se decide luego de consultar con la parte legal, dar un bono a los administradores por los 20 años de la empresa, donde se retuvieron todos las retenciones y se pagó todos los impuestos que se tenía que realizar. Debemos recalcar que hubo cambios en el equipo contable lo que sirvió para tener un mejor manejo de los costos y de la contabilidad, así como del nuevo sistema, lo que hará que el año 2020 estemos mucho más preparados para dar toda la información requerida y necesaria.

RELACIONES LABORALES:

Toda empresa tiene en el ámbito laboral problemas, no somos la excepción, sin embargo podemos decirlo muy claramente que nuestra empresa goza de una paz real con sus trabajadores, ya que si bien se ha realizado despidos, renunciaciones o vistos buenos, todos han tenido una verdadera razón, por lo cual no hemos tenido problemas de juicios con el personal que salió de la empresa, esto se refleja en los resultados de los acuerdos que con la ayuda del Ministerio de Trabajo y nuestro departamento jurídico, hemos podido llegar, a tal punto que no tenemos

Matriz: Quito (Alangasi)
Las Alondras Cr 12-169 y Av. Illaño
Telf.: (02) 380 9070

Sucursal 1 Guayaquil
Km 3 1/2 Av. Juan Tanga Marengo s/n
Edificio Complejo de Bodegas Dfo. Bodega # 12
Telf.: (04) 265 8666 - 265 9045 - 265

Sucursal 2 Cuenca
Av. Paseo de los Coñaris
s/n y Yanahurco
Telf.: (07) 404 5114



juicios pendientes y nuestra reputación en el Ministerio de Trabajo es de un patrón legal y justo, esto se ve reflejado en el ambiente de trabajo que lo podemos calificar de muy bueno, siempre que se ha requerido trabajar horas extras, tenemos una rápida respuesta y aceptación. En la época del paro tuvimos una ayuda increíble y sin temores tanto para producir como para despachar, donde los transportistas independientes nos colaboraron como si fuese su propia empresa. La empresa tiene una filosofía en este campo a tal punto que tienen acceso a un coffee brake y al almuerzo y la cena dependiendo el turno, todo financiado por la empresa, así como bono en Mayo y Diciembre en productos de primera necesidad. Por lo que podemos concluir que nuestras relaciones con el personal tanto administrativo como ventas y producción es muy bueno. Esto nos ubica como una empresa justa con sus trabajadores y en respuesta tenemos unos trabajadores que responden a las necesidades de la empresa.

MERCADO Y VENTAS

Para comenzar a hablar sobre lo ocurrido en Ventas, tenemos que comenzar hablando de las condiciones en que el país en el año 2019 se encontraba, tenemos que recordar que el crecimiento esperado para el 2019, dado por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el mismo Banco Central no llegaba al 0.6%, y si no cumplíamos las metas, no recibiríamos el ansiado préstamo del BID, para reanimar la economía, además del mal panorama económico, nos encontramos con la noticia de las competencias, que un caso como es Frito Lay nos bajó los precios para atacar nuestro mercado en papas, Inalecsa salió al mercado con Locachos para atacarnos con extruidos y por ultimo salió Yupi con su producto de tortilla a un precio bajo y nos atacó en el lanzamiento de Tortijacks, que era el producto que nos daba el mejor margen, sin embargo tuvimos que relanzarlo con un margen mucho más bajo pero fue la mejor reacción que tuvimos en el mercado, ya que Tortijacks se comenzó a vender y sacó un pedazo de la torta de Tortillas que está muy protegida por Frito Lay, Inalecsa y Yupi, que lo hace más difícil para quitarles ese pedazo de mercado. Se hizo nuevos diseños en Chicharron, Q'Chifles, los cuales nos darán mejores resultados para el 2020, con todo lo anotado tenemos un incremento en Ventas del 1.62% mayor al crecimiento del segmento y

Matriz: Quito (Alangasi)
Las Alondras De 12-169 y Av. Itaki
Telf: (02) 380 9070

Sucursal 1 Guayaquil
Km 3 1/2 Av. Juan Tenca Marengo s/n
Edificio Complejo de Bodegas Cto. Borlega # 12
Telf: (04) 265 8666 - 265 9045 - 265

Sucursal 2 Cuenca
Av. Paseo de los Cañaris
s/n y Yanahuarco
Telf: (07) 404 5114

www.carlinsnacks.com / carlinsnacks@hotmail.com



además del país, y si tomamos el promedio de venta diario tenemos un crecimiento del 4,82%. Sin embargo, lo más destacado es lo ya comentado en los antecedentes, que fue el anticipo a todas nuestras competencias en el mes de Octubre y tuvimos el mercado en nuestras manos y lo aprovechamos, lo que dice mucho de la Empresa que está atenta a los acontecimientos y los aprovecha.

El incremento en la exhibición, ha sido una forma de mantenerse en el mercado, ya que esa inversión es necesaria para incrementar los puntos de venta, sin embargo, de ello también tuvimos problemas con pocos distribuidores con relación a cuentas por cobrar que a la final se pudo arreglar, así mismo cabe recalcar que hemos estado atento a las redes sociales y ha sido uno de los rubros en que se ha invertido con muy buenos resultados.

Concluyendo creemos que Carlisnacks ha incrementado su participación en el mercado general de pasa bocas y eso es un paso adelante.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

Se ha cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Socios durante el año 2019.

3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio 2019.

Durante el año 2019 hemos tenido problemas con el Municipio de Guayaquil, los que suspendieron las actividades de nuestra bodega en Guayaquil durante algunos días, lo que ocasiono una baja de ventas durante ese lapso. La situación se resolvió y las actividades se reiniciaron sin más problemas.

No se han presentado otros hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal durante el año 2019.



4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio económico 2019, comparados con los del ejercicio económico 2018.

Existen algunos aspectos que hay que tomar en cuenta para el año 2019, en lo que corresponde a el área Financiera, debemos comenzar diciendo que esta fue reestructurada a partir de Octubre con el cambio de Contador de Costos y en Noviembre con el cambio de Contador General, esto repercutió en el orden de cómo se llevaba anteriormente, este orden fue bueno para clasificar cuentas que estaban afectando al costo, ciertos gastos que no correspondían al costo, esto nos dio una nueva forma de tomar decisiones, así también sirvió para incrementar ese margen pues muchos gastos se fueron o para ventas o para el gastos financiero, aquí también se influyó con la solicitud a los proveedores nos dieran su mejor precio, lo que también repercutió en el mejor costo, este enfoque al costo es porque durante ya diez años no podemos variar precios y es más hemos tenido que agrandar tamaños pero achicando peso, esto debido a las malas prácticas de las competencias, que en este año se lanzaron a tratar de quitarnos parte del pastel a través de promociones, baja de precios incremento del tamaño de la funda con menos gramos a menor precio, eso nos hizo relanzar Tortijacks, que inicialmente estaba para US\$ 0.40 y tuvimos que subir el tamaño de la funda con los mismo gramos y ponerla en US\$ 0.25, si bien tenemos un margen pero no el esperado, cabe resaltar que con el Sistema Libra pudimos consolidar mejor los programas lo que insidió en la mejor y más clara información. Todo esto nos ha permitido seguir las recomendaciones que la Auditoría nos había solicitado, hemos logrado bajar gastos que no se podían bajar del impuesto, y poco a poco estamos ordenando la casa. Hemos logrado terminar en el 90% la transferencia de los vehículos a los Distribuidores, y vamos a cancelar el saldo a la deuda de los Bancos, todo esto contribuye a tener una claridad para tomar medidas que contribuyan a que la empresa sea una Empresa Sana, ya que cumplimos con todos los deberes que tenemos con los organismos gubernamentales en el aspecto económico, ambientas, de trabajo y todas las Leyes que regulan nuestro entorno.



5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico 2019.

Considerando las expectativas de crecimiento de ventas y que ese crecimiento requiere de fondos para financiarlo, se recomienda no distribuir las utilidades generadas en el ejercicio económico 2019.

6. Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico 2020.

Si bien la situación económica del País no ha estado buena con crecimientos por debajo del 1%, es verdad que la economía no ha sido muy apta para nuestro tipo de negocio, sin embargo podemos concluir que la empresa ha hecho un esfuerzo adicional para lograr un crecimiento en ventas del 1.62% y del margen neto en más del 12%, si tomamos en cuenta los días de venta, nos damos cuenta que en el 2019 hubo menos días de venta que el 2018, lo que significa que hemos incrementado el promedio diario de ventas en 4.82%, aprovechamos mejor y más eficazmente esos días de venta. Y como muy pocas empresas pueden relatar en el mes de Octubre batimos los récords de ventas en el año y versus a otros años, si miramos el entorno del mes de Octubre muchas empresas estuvieron a punto de quebrar, sin embargo Carlisnacks estuvo al frente del problema surgido, creemos que el próximo año será igual de duro, pero esperamos seguir con un crecimiento si bien ligero pero crecimiento, para ello tenemos algunas ideas que poner en acción.

En marzo de 2020 el Gobierno del Ecuador, considerando que la Organización Mundial de la Salud declaró la pandemia a nivel mundial por Coronavirus (Covid 19), decretó el estado de excepción y emergencia sanitaria en todo el país y dispuso el cierre de fronteras, la reducción de la movilidad interna y la suspensión de eventos público y de algunas actividades comerciales. El efecto de estas medidas tendrá impacto en la economía del país por lo que se espera una contracción en el primer trimestre del año 2020.

Como CarliSnacks, tomamos algunas medidas para afrontar las restricciones establecidas, se suspendieron pagos por dos semanas hasta



organizar al personal administrativo en modalidad teletrabajo, las ventas disminuyeron hasta que los distribuidores se acostumbren a las restricciones y se han ido incrementado de tal manera que la producción se ha ido restableciendo paulatinamente. Hasta organizar nuevamente las operaciones a las condiciones de restricción, parte del personal que tenía vacaciones acumuladas las tomó durante este período de restricción.

El año 2020 va a ser de acuerdo a la Epidemia declarada, una de las épocas de mayor recesión, sin embargo creemos que de acuerdo a los planes que desde el 2019 teníamos, el atacar al segmento con productos de la mejor calidad pero al más bajo precio, ya que así contrarrestaremos la poca circulación y el poder adquisitivo de la gente, será un modo de tomar mayor participación del mercado, es por esto que los meses de Marzo, Abril y Mayo, si tenemos punto de equilibrio, estamos muy bien, ya la empresa paso el 60% de la prueba, nos queda un 40%, que financieramente podemos aguantar, los siguientes meses si bien la utilidad será baja pero mantendremos los empleos y subiremos nuestra participación.

7. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de CarliSnacks Cia. Ltda.

CarliSnacks Cia. Ltda. ha cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, en lo que es aplicable.

Con respecto a todo lo que tienen que ver con licencias tanto de Software como Hardware, Leyes y demás reglamentos que rigen en este tipo de empresas, nos encontramos al día, somos una empresa que cumple.

Atentamente,

Rodrigo Laso M.
GERENTE GENERAL