

INFORME DE GERENCIA

A los accionistas de la TABLITA GROUP CIA. LTDA.

En la ciudad de Quito, a los 19 días del mes de marzo del 2012; en las oficinas de la compañía LA TABLITA GROUP. CIA. LTDA. Yo, Jenny Haro Fiallos en mi calidad de Gerente General y representante legal de esta compañía procedo a presentar el siguiente informe:

Señores socios de la empresa, por medio del presente informo del estado administrativo, operativo y financiero de la compañía ocurrido en el transcurso del año 2011

APERTURA NUEVOS LOCALES E INVERSIONES

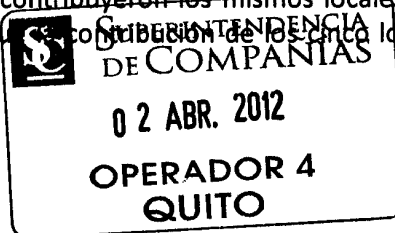
El 2011 iniciamos con 18 locales, en abril se apertura el local de Alborada en Guayaquil, con una inversión total de \$ 131.658 usd. En el mes de Junio el local ubicado en el sector de Carapungo en Quito, con una inversión total de \$ 123.080 usd . Septiembre se abrió en Guayaquil el local ubicado en el Hotel Sonesta con una inversión de \$ 246.770,00 usd. En octubre se abrió el octavo local en la ciudad de Guayaquil en el CC City Mall con una inversión de \$ 177.311 usd. Finalmente en el mes de noviembre abrimos nuestra marca hacia la ciudad de Riobamba, en el patio de comidas de Paseo Shopping Riobamba con un inversión de \$ 64.959 usd.

Se ha crecido en puntos de atención en la ciudad de Quito, pero sobre todo en la ciudad de Guayaquil, así como otros sectores del país, cerrando el año 2011 con un total de 23 locales a nivel nacional. Estos cinco locales representan la mayor cantidad de aperturas de locales en un mismo año, comparable con los locales abiertos en el año 2006.

Adicionalmente se ejecuta el proyecto de centralización, pelado, corte y sellado al vacío de las papas, un elemento importante en nuestro menú, con una inversión estimada de \$ 145.000, el mismo que ingresa en fase de operación el 16 de enero de 2012, y abarcando un 55% de la producción a nivel nacional. Se aspira en este año cubrir un 100% de la producción necesaria de papa con este proceso centralizado.

CRECIMIENTO EN VENTAS

Las ventas de la empresa en el año 2011 crecieron en un 34% respecto del año 2010 en platos principales. A este crecimiento del 34% contribuyeron los mismos locales que operaron el 2010 y 2011 en un 10% y el 24% fue la contribución de los cinco locales abiertos en el transcurso del año.



CONTROL DE COSTOS Y MANEJO PRESUPUESTARIO

Desde el mes de mayo de 2009 la empresa empezó a trabajar bajo presupuestos, este ha sido un factor importante para planificar el crecimiento ordenado de la empresa en nuevos locales, así como para estimar el flujo de efectivo para estas inversiones, recurrir a préstamos o a financiamientos necesarios para continuar con el crecimiento de locales o las mejoras a procesos actuales, que se automaticen y generen ahorros, tal es el caso de la papa mencionada anteriormente.

TALENTO HUMANO

Se ha reforzado al área para dar un mejor servicio a nuestro personal con la creación del Departamento Médico. Se están realizando evaluaciones al personal con herramientas tecnológicas que permitirán potenciar nuestro recurso humano y darle oportunidades de crecimiento y planes de carrera en la empresa. Además se ha planteado la creación de Sistemas de Gestión de Calidad, Sistemas de Administración de Riesgos del Trabajo y la mejora continua de procesos que nos permitirán en un corto plazo obtener certificaciones de calidad.

COMPRAS Y LOGISTICA

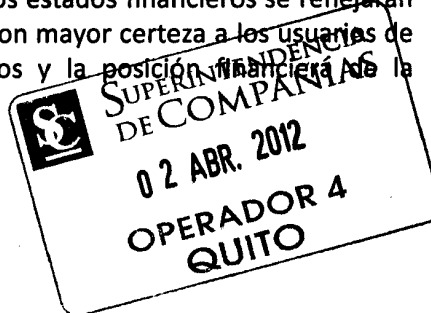
Con el crecimiento de la empresa hemos visto la necesidad de reforzar esta área importante con la contratación de un Gerente de Compras y Logística, que se aspira contratarlo en el primer trimestre del año 2012. El objetivo será mejorar la negociación con nuestros proveedores, ampliar el crédito por la compra de productos, reducir el costo de los principales insumos, buscar fuera del país oportunidades de compra y reducción de costos; así como mejorar y optimizar la logística actual.

TECNOLOGIA

Tenemos conexión permanente con nuestras sucursales por medio de enlaces dedicados para agilizar en envío de la información. Se han realizado inversiones en programas que nos permitan mejorar la calidad de la información, denominados de Inteligencia de negocios, que serán importantes para medir los resultados de las Gerencias de la empresa.

NIIFS

Luego de un largo proceso de implementación la empresa ha logrado pasar su información de NEC a NIIFs, a partir del año 2012 los estados financieros se reflejarán bajo normas internacionales y permitirán conocer con mayor certeza a los usuarios de esta información sobre la situación, los resultados y la posición financiera de la empresa.



AREA COMERCIAL

Esta importante área en la empresa fue reforzada además con la contratación de un Gerente a finales del 2011, el objetivo es que maneje las relaciones comerciales, el posicionamiento y el marketing de la empresa, que entienda la necesidad y demanda de nuestros clientes, para expresarlo de mejor manera en los productos y servicios que ofrecemos.

PERSPECTIVAS Y RETOS AÑO 2012

Para el año 2012 la Gerencia General y conforme al Plan estratégico se compromete en mantener y mejorar nuestro reconocido posicionamiento en el mercado, con la idea clara y firme del posicionamiento en la ciudad de Guayaquil, que incluye el implementar la bodega central de acopio para servir a la necesidad de esta ciudad. En total se estima abrir de cuatro a cinco locales en este año

Se realizan esfuerzos para que la empresa tenga las políticas, procesos y procedimientos claros. La debida planificación de nuestro crecimiento se ejecutará desde la parte financiera, administrativa y operativa

El emprendimiento de proyectos productivos que nos ayudarán a reducir costos es otro reto que la empresa tiene en mente y empieza a concretarse. Las primeras evaluaciones del proyecto de centralizado de papas nos dejan la tranquilidad de seguir por un buen camino y ahorrar costos.

El financiamiento para estos proyectos y el crecimiento nos ha llevado a realizar la emisión del primer programa de papel comercial en la BBQ, por un monto de \$ 1.500.000 a un plazo de 24 meses, proceso actual en el que nos encontramos y se espera concretarlo hasta mediados del mes de abril.

Sin otro particular me despido;

Muy atentamente,



Jenny Haro Fiallos
GERENTE GENERAL
LA TABLITA GROUP CÍA. LTDA.

