



INFORME DE GERENCIA

A los accionistas de LA TABLITA GROUP CIA. LTDA.

En la ciudad de Quito, a los 12 días del mes de abril del 2013; 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 2012

APERTURA NUEVOS LOCALES E INVERSIONES

El 2012 iniciamos con 23 locales, en abril se apertura el local del Terminal Terrestre de Guayaquil, con una inversión total de \$ 235.412 usd. En el mes de Noviembre se abren dos locales, el primero ubicado en el sector de la Colón y Amazonas en Quito, con una inversión total de \$ 255.579 usd, así como el local ubicado en el CC La Maltería Plaza en Latacunga con una inversión de \$ 97.169 usd. Finalmente en diciembre se abre el cuarto local del año y el noveno el ciudad de Guayaquil, esto es en el CC San Marino Shopping con una inversión de \$ 184.134 usd. El año se cierra con 27 locales a nivel nacional.

Adicionalmente se ejecutó a partir de enero de 2012 el proyecto de centralización, pelado, corte y sellado al vacío de las papas, un elemento importante en nuestro menú, con una inversión de \$ 156.000. De a poco se fue ampliando la cobertura, cerrando este año con todos los locales de Quito y en el primer trimestre de 2013 llegar a los cuatro focales de la sierra. Un total de 18 locales.

CRECIMIENTO EN VENTAS

Las ventas de la empresa en el año 2012 crecieron en un 26 % respecto del año 2011 en dólares. A este crecimiento contribuyeron los mismos locales que operaron el 2011 y 2012 en un 11% y el 15% fue la contribución de los cuatro 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.

MERCADO DE VALORES

Ante la necesidad de un financiamiento menos costoso de los proyectos de la empresa, se incursionó en el mercado de valores, es así como en enero de 2012 la empresa obtiene la calificación AA-; en mayo se inscribe en el Mercado de valores y se produce la 1ra emisión de papel comercial de la empresa, al cierre del estado financiero se colocaron \$ 1.1 millones al mercado, esto debido a su solidez y a la confianza de los inversionistas en la empresa.

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 implementado el Sistema de Seguridad y salud ocupacional, creación de comités y subcomités de seguridad que forman parte de los beneficios de los colaboradores. Además se inicia como parte de proceso de mejora continua a revisar y redefinir todos los procesos de la empresa, proyecto que se espera terminarlo en 2013.

COMPRAS Y LOGISTICA

Debido al crecimiento de la empresa se reforzó el área con la contratación de un Gerente de Compras y Logística. El objetivo es 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. Se invierte más en publicidad, es así como por primera vez aparecemos en TV, con esto se logra mayor posicionamiento de la marca en el mercado.

PERSPECTIVAS Y RETOS AÑO 2013

Para el año 2013 la Gerencia General y conforme al Plan estratégico se compromete en mantener y mejorar nuestro reconocido posicionamiento en el mercado. De manera interna a organizar, estructurar y entregar los recursos necesarios a todas las áreas de la cadena de valor, estratégicas y de apoyo.

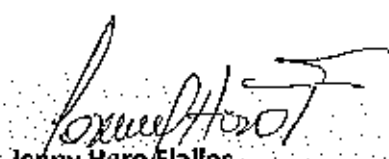
Se destinan presupuestos importantes para las áreas de logística y la implementación del Centro de acopio en la ciudad de Guayaquil. Así como también para el área de Capacitación, considerada de vital importancia para la correcta operación del negocio.

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. Se aspira concretar la centralización de legumbres y de las salsas.

Sin otro particular me despido;

Muy atentamente,



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