

INFORME DE GERENCIA

A los accionistas de LA TABLITA GROUP CIA. LTDA.

En la ciudad de Quito, a los 10 días del mes de abril del 2014; 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 2013

APERTURA NUEVOS LOCALES E INVERSIONES

El 2013 iniciamos con 27 locales, en febrero se apertura el local de San Francisco en Cumbaya (28), con una inversión total de \$ 136.000 usd. En el mes de Julio se inaugura el local restaurant de mayor capacidad en la ciudad de Guayaquil, en la Av. Machala y 9 de octubre (29) con una inversión de \$ 294.000 usd. A finales de año se empieza el crecimiento en la provincia der Manabí, es así como en Noviembre se inaugura el local de Portoviejo (30) con una inversión total de \$ 58.000 usd, y en menos de un mes, en Diciembre el local de Manta (31) con una inversión total de \$ 73.000.

Debido al crecimiento de la empresa en la ciudad de Guayaquil así como a la expansión planificada en la región costa, con el fin de dar un mejor servicio a los locales en cuanto al tiempo y producto de mejor calidad, así como bajar costos de logística, se concreta la compra en septiembre de la bodega de transferencia de producto en Durán con una inversión de \$ 172.000 usd. en terreno y galpón, los trabajos civiles empezaron en noviembre con un presupuesto de \$85.000 en obra civil , maquinaria, equipos y muebles por \$ 50.000 usd.; así como 2 camiones para la operación logística por \$ 78.000 . Inversión total de \$ 385.000 que sin duda servirá de impulso para el crecimiento de la empresa en la región costa y se aspira su apertura en el primer trimestre de 2014.

CRECIMIENTO EN VENTAS

Las ventas de la empresa en el año 2013 crecieron en un 29.5% respecto del año 2012 en dólares. A este crecimiento contribuyeron los mismos locales que operaron el 2012 con un 13% y el 16% fue la contribución de los cuatro locales abiertos en el transcurso del año 2013

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 nuevas inversiones de apoyo, tal como es el caso del área de operaciones como lo es la bodega en Guayaquil.

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. Hasta el cierre del estado financiero se colocaron \$ 2.4 millones al mercado y se pagaron \$ 1.2 millones. Además en la tercera calificación de riesgo la empresa logra mejorar su calificación llegando a AA. Con el dinero del mercado de valores se ha conseguido tasas menores al 7% además de agilizar el crecimiento de la empresa.

TALENTO HUMANO

Se ha reforzado al área para dar un mejor servicio a nuestro personal con la creación del Departamento Médico, exámenes pre, ocupacionales y post ocupacionales, todo esto encaminado a disminuir el ausentismo. Se están realizando evaluaciones al personal con herramientas tecnológicas, además de realizar estudios de sueldos con empresas de experiencia a fin de remunerar a nuestro personal acorde al mercado laboral y en el sector que nos desarrollamos- Además se ha implementado el Sistema de Seguridad y salud ocupacional, como parte de los beneficios de los trabajadores, generando una cultura de seguridad así como minimizando riesgos

COMPRAS Y LOGISTICA

Se invierte a inicios de año en dos camiones para mejorar la logística a nivel Sierra, así como a finales de año se empieza en la compra y adecuación de la bodega de Transferencia en Durán, de importancia estratégica por el crecimiento en Guayaquil y la costa en general, comprando así también dos camiones nuevos para el servicio de esta bodega, operativamente inicia en el primer trimestre de 2014.

TECNOLOGIA Y SISTEMAS

Se ha invertido en conexión permanente con nuestras sucursales por medio de enlaces dedicados para agilizar el envío de la información. El proyecto de autoimpresores se

concretó en 2013, con beneficios tangibles como el ahorro en costos de imprenta. Para el último trimestre de este 2013 se emprende en el proyecto de Facturación electrónica que traerá beneficios de ahorro en papel, además de ser una exigencia legal por parte de la Autoridad tributaria, se espera ponerla en operación en el segundo semestre de 2014. En cuanto a Hardware se realizan inversiones sobre todo para la renovación de equipos en todas las áreas de la empresa.

AREA COMERCIAL

Se incursiona este 2013 en TV con una fuerte inversión, que ha mejorado el posicionamiento de la marca, de acuerdo a Consultor Apoyo los resultados son:

Recordación total de marca del 86% en 2012 al 95% en 2013

Top of mind (primera marca en la mente de consumidor) del 21% en 2012 al 30% en 2013

REMODELACIONES DE LOCALES

Al ser importante para la empresa el mantener sus locales con una imagen renovada y nítida se ha invertido en todos los locales en trabajos de obra civil, cambio de mobiliario, rotulación, etc. También se aspira en el primer trimestre de 2014 realizar una remodelación a la Planta de Proceso de cárnicos y papas para cumplir con los estándares de Salud y las BPMs.

LEVANTAMIENTO Y MEJORA DE PROCESOS

Se ha trabajado intensamente en que la empresa pueda tener sus procesos claros y definidos, para evitar doble trabajo, pérdidas de tiempo y organizar mejor la interrelación de las áreas, lo que se ha conseguido en 2013 fue levantar los procesos y procedimiento de las áreas que forman la cadena de valor, dejando pendiente para el 2014 el levantamiento de las áreas de apoyo.

AREA DE CAPACITACION

Se crea la Escuela de Capacitación como una necesidad básica y primordial, para mejorar la calidad de los procesos operativos y administrativos del local, así como la atención al cliente.

PERSPECTIVAS Y RETOS AÑO 2014

Para el año 2014 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.

Los principales retos del 2014 serán: implementar la bodega y mejorar la logística en la ciudad de Guayaquil.

Ejecución del Plan de carrera del personal administrativo y operativo, que seguro permitirá el crecimiento personal y profesional de nuestro personal.

Levantamiento y mejora de los procesos de todas las áreas de la empresa, cuyo objetivo será políticas, procesos y procedimientos claros.

El emprendimiento de proyectos productivos y de mejora que nos ayudarán a reducir costos y mejorar la calidad de los productos, es otro reto que la empresa tiene en mente y empieza a concretarse. Se trabaja en proyectos de mejora en legumbres, embutidos, carnes rojas, papas. El objetivo será obtener la Certificación en Buenas prácticas de manufactura (BPMs), así como apoyar a su mejor control con la implementación de un profesional en Control de Calidad.

Sin otro particular me despido;

Muy atentamente,



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