



INFORME DE GERENCIA

A los Socios de LA TABLITA GROUP CIA. LTDA.

En la ciudad de Quito, a los 31 días del mes de marzo del 2015; 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 2014

APERTURA NUEVOS LOCALES E INVERSIONES

El 2014 iniciamos con 31 locales, en febrero se aberturan los locales de Quevedo (32) con una inversión de \$ 55.000 usd. y Laguna Mall en la ciudad de Ibarra (33) con una inversión de \$ 115.000 usd. En el mes de Agosto se inaugura el local de Riocentro Sur (34) con una inversión de \$ 100.000 usd y finalmente en octubre se abre el local en la ciudad de Machala (35) con una inversión total de \$ 180.000 usd.

Por otro lado en el primer trimestre de 2014 se logra dar inicio a las operaciones de la Bodega de transferencia de productos en Durán el mismo que tuvo una inversión total de \$ 275.000 y que permite facilitar la distribución de productos a los locales de la región costa, y a impulsar el crecimiento.

CRECIMIENTO EN VENTAS

Las ventas de la empresa en el año 2014 crecieron en un 18.95% respecto del año 2013 en dólares. A este crecimiento contribuyeron los mismos locales que operaron el 2013 con un 8% y el 10% fue la contribución de los cuatro locales abiertos en el transcurso del año 2014

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.



Además por medio del control presupuestario se logró en 2014 llegar a un buen nivel de rentabilidad controlando gastos, lo mismo se aspira para el año 2015 buscando mayor eficiencia.

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. En mayo de 2014 se cancela y liquida la totalidad del papel comercial, en octubre se obtiene la salida del mercado de valores, esto debido a un cambio de leyes en noviembre de 2013 que obliga a tener un índice de liquidez igual a uno, en nuestro caso no es posible debido a las características propias del sector restaurantes, con lo que regresamos al financiamiento del mercado financiero.

TALENTO HUMANO

El principal problema que afecta al sector restaurantes es la alta rotación del personal, se ha logrado reducirla del 10.1% promedio mensual año 2013 al 7.5% promedio mensual año 2014 y aspirando para el año 2015 conseguir un 4.5% de promedio mensual anual.

COMPRAS Y LOGISTICA

A finales de año 2013 se compra y empiezan las adecuaciones de la bodega de Transferencia en Durán, de importancia estratégica por el crecimiento en Guayaquil y la costa en general. Se compran además dos camiones nuevos para el servicio de esta bodega con una inversión de \$ 80.000, la misma que operativamente inicia sus operaciones 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 auto impresores se concretó en 2013, con beneficios tangibles como el ahorro en costos de imprenta.



A mediados del año 2014 se logra implementar el proyecto de Facturación electrónica que trae beneficios de ahorro en papel, además de ser una exigencia legal por parte de la Autoridad tributaria.

En cuanto a Hardware se realizan inversiones sobre todo para la renovación de equipos en todas las áreas de la empresa, según el plan de cambio de equipos.

AREA COMERCIAL

La estrategia de comunicación del año 2014 al igual que la del 2013 se basó en posicionar la marca como Expertos al Carbón, marca especializada en productos a la parrilla. Se realizó inversión en publicidad masiva en Televisión durante el segundo semestre del 2014. En el año 2015 y después de volver a realizar un estudio de imagen de marca se podrán conocer las cifras de Recordación y posicionamiento de marca. Como estrategia de producto, se incrementó la participación de Carnes blancas, pollo y cerdo para mejorar costo de ventas. Asimismo se incrementó participación de cortes gruesos para mejorar Plato Promedio. Se introdujo jugo de naranja en la mitad de los locales como alternativa de bebida sana, lo cual aportó en Incremento de Plato promedio y mejoramiento de costo de ventas.

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 realiza la remodelación y se logra la Certificación de la Planta de Proceso de cárnicos obteniendo la acreditación de la misma en de Octubre de 2014, para este año se aspira remodelar y certificar la planta de papas en el tercer trimestre.

LEVANTAMIENTO Y MEJORA DE PROCESOS – DEPARTAMENTO DE CALIDAD

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, en 2014 se logra levantar los procesos de las área de apoyo.

Además en el último trimestre del 2014 se crea el Departamento de Calidad cuyo misión será controlar el cumplimiento de los procesos e impulsar a una mejora continua y satisfacción de los clientes internos y externos.



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 2015

Para el año 2015 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 2015 serán:

- Levantamiento y mejora de los procesos de todas las áreas de la empresa, cuyo objetivo será políticas, procesos y procedimientos claros.
- Certificación en Buenas prácticas de manufactura (BPMs) de la planta de papas.
- Apertura de 4 locales a nivel nacional.
- Apertura de una nueva franquicia de comida rápida con el fin de posicionarla en nuestro mercado y hacerla crecer.
- Remodelaciones de locales que permitan refrescar la imagen ante nuestros clientes.
- Mejora de los sistemas y aplicativos tales como: nómina, facturación, control de inventarios y contabilidad.
- Renovación del parque automotor de logística que permita un nivel de entrega adecuado a los locales.
- Buscar opciones de tablas certificadas para alimentos en el mercado nacional e internacional.
- Continuar la búsqueda de terrenos para el proyecto de bodega, producción y centro de acopio.

Sin otro particular me despido;

Muy atentamente,



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