

**INFORME DE GERENCIA
LATINOAMERICANA DE JUGOS S.A
EJERCICIO 2017**

Señores Accionistas:

Presentamos el informe de gestión de Latinoamericana de Jugos S.A correspondiente al año 2017 para su conocimiento análisis.

- A.- CUMPLIMIENTO OBJETIVOS 2017
- B.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA
- C.- INFORME DE SITUACIONES PRESENTADAS
- D.- INFORME DE SITUACION FINANCIERA
- E.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA DE POLITICAS Y OBJETIVOS
- F.- ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y MARCA

A.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS GENERALES 2017

INGRESOS 2017

Los volúmenes de venta tuvieron diferente accionar en el mercado, mientras Supermaxi tuvo una caída de 13 % vr el 2016, el mercado abierto creció un 6 % en el mismo período. Esto determinó una caída real del -8% en los ingresos totales de la compañía y una caída en la participación del mix de venta de Supermaxi de 5%, pasando del 77 % al 72 % para el 2017.

*Dirección de recursos / préstamo

Cancelación pronto/ flujo pago \$ 74.000

Obras planta \$ 72.407

Actividades BPM \$ 3800

Pago proveedores / negociación fruta \$ 44.000

Estafa en obra \$ 6.800

Sireles empaques nuevos \$ 1500

B.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA

Se cumplieron todas las disposiciones indicadas por junta.

C.- INFORME DE SITUACIONES EXTRAORDINARIAS PRESENTADAS

El año 2017 fue particularmente difícil para la compañía pues se presentaron varios problemas que tuvieron que ser resueltos, algunos de ellos por su importancia, detallo a continuación.

* Tenemos acorde a lo propuesto la licencia ambiental de la compañía luego de 5 años de gestiones.

* Hay una muy fuerte contracción de los negocios y consumo en el país, situación que nos ha afectado directamente con nuestros volúmenes de venta, especialmente en los últimos 4 meses del 2017.

* Incremento de nuevas marcas competidoras en Supermaxi, afectando nuestra participación.

D.- INFORME DE SITUACION FINANCIERA

*Costo de venta

Mantenemos la relación de los costos de venta vs ingresos en el 74 % con relación al 2016

*Pasivos /Proveedores por pagar

El pasivo tuvo un incremento de Usd 131.101, pasando de \$ 530.648 en el 2016 a \$ 661.749 para el 2017, hay que considerar un préstamo de \$ 200.000 para obras en la planta a razón de gestionar pagos materia prima, reparaciones y adecuaciones planta para la certificación de BPM.

* Activo / cuentas por cobrar

Los activos tuvieron un incremento de \$ 106.261, un 18 %, es importante mencionar que esta cuenta esta afectada por rubro cuentas por cobrar Supermaxi en \$ 37.343 por a razón de eliminación de pronto pago.

C.- INFORME DE SITUACIONES EXTRAORDINARIAS PRESENTADAS

Arreglos planta.

El presupuesto original considerado para los arreglos de la planta con el objetivo de certificarnos en BPM, tuvo fuertes variaciones debido a varias circunstancias.

* Al desconectar y descongelar los 3 cuartos, toda la estructura colapso, lo que nos obligó a adquirir y colocar nuevos equipos.

* Tuvimos un retraso de 2 semanas, complicando la producción y su costo

* Por filtraciones de agua, se realizo nueva canalización de agua en la planta, y en exteriores

* Se amplio el área de piso epoxico a los nuevos cuartos frios.

* Fuimos sujetos de una estafa por parte de los primeros constructores de los cuartos frios, y se están siguiendo las acciones legales correspondientes.

* Gestionamos la venta con dos empresas de catering del grupo BARLOVENTO, lamentablemente, no cumplieron con la responsabilidad de sus pagos y dejamos de proveerles.

E.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA DE POLITICAS Y OBJETIVOS

*** Revisión mensual de resultados**

Recomendamos una reunión para revisar el cumplimiento de objetivos, y ajustes que se requieran.

*** Apoyar en endeudamiento**

Para la certificación de la empresa en BPM, se requiere el realizar cambios en la planta que nos permitan también diversificar nuestra cartera de productos.

OBJETIVOS 2018

- * Crecimiento en un 5.4 % vr 2017 en dólares
- * Bajar en \$ 50.000 las cuentas por pagar proveedores
- * Pagar intereses acumulados de prestamos accionistas.
- * Incrementar y regularizar precios en supermercados
- * Ventas de 1'800.000 para el 2018
- * Incorporación de 3 nuevas presentaciones / mix de pulpas en Supermercados
- * Certificación en BPM
- * Calificación del Biol para su comercialización y ventas

La información de la compañía esta abierta para cualquier consulta sobre lo remitido en este informe, o requerimiento adicional.

Atentamente



Javier Serrano L
GERENTE
LATINOAMERICANA DE JUGOS S.A