

**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 \$ 661749 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
- \* Incorporacion 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