

INFORME DE GESTION DE PRODUCTOS TIA LUCCA CIA. LTDA.

PERIODO ENERO – DICIEMBRE DE 2014

INTRODUCCION

En cumplimiento de lo estipulado en el literal K del Artículo Trigésimo del Estatuto Social de la Compañía, me permito someter a consideración de los señores Miembros de la Junta General de Socios, este informe que resume las principales actividades y logros obtenidos por la EMPRESA PRODUCTOS TIA LUCCA CIA. LTDA., durante el período comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2014.

Espero que el presente informe les permita a ustedes tener un conocimiento global de la evolución de la Compañía en este período, lo que facilitará la toma de decisiones y el establecimiento de políticas de gestión.

En este contexto, el informe se ha estructurado de la siguiente manera:

- I. Organismos Superiores de la Compañía
- II. Situación Financiera
- III. Principales actividades realizadas por la Administración

I. ORGANISMOS SUPERIORES DE LA COMPAÑIA

I.1 ESTRUCTURA DE LAS APORTACIONES y PATRIMONIO:

TIA LUCCA CIA LTDA. ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO COMPARATIVO ANUAL

SOCIO	CEDULA	PARTICIPACION		PARTICIPACION	
		dic-13	%	dic-14	%
ESCOBEDO GIANINI RICARDO HERNAN	0101703163	370	0,925	370	0,925
ESCOBEDO VASQUEZ CRISTIAN ANDRES	0104120662	10	0,025	10	0,025
ESCOBEDO VASQUEZ JORGE LUIS	0104146824	10	0,025	10	0,025
ESCOBEDO VASQUEZ RICARDO XAVIER	0102147519	10	0,025	10	0,025
RUBROS PATRIMONIO		VARIACION			
CAPITAL SOCIAL		400,00		400,00	0,00
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES		53785,42		62588,13	0,16
UTILIDAD DEL EJERCICIO		8802,71		5632,91	0,36
EFFECTO NIIFS		38130,29		38130,29	0,00
RESERVA LEGAL		200,00		200,00	0,00

Como se aprecia en el cuadro anterior, el capital suscrito y pagado de la compañía al 31 de diciembre de 2014 es de \$400.00, es decir se ha mantenido con el mismo valor y distribución desde su conformación.

En cuanto al valor de las utilidades de ejercicios anteriores, están continuaron acumulándose según lo acordado en juntas anteriores, pues hemos visto su importancia para sostenimiento de esta inversión productiva. Incluso sugiero que tratemos en una próxima sesión la conveniencia de la capitalización de parte de estas utilidades para fortalecimiento de nuestro patrimonio ante requerimientos financieros ante terceros. A partir del ejercicio 2012, se presenta un nuevo rubro que corresponde a los efectos acumulados de la conversión de los Estados financieros bajo NEC a NIIF para Pymes, que fueron aprobados finalmente en Junta Extraordinaria del 24 de febrero de 2012. Respecto a los beneficios netos susceptibles de repartición, podemos observar que han disminuido significativamente pues a pesar de la permanente gestión para incrementar nuestros ingresos, la fuerte dependencia del sector supermercadista y el poco conocimiento del mercado detallista al por menor, no nos ha permitido crecer significativamente.

II. SITUACION FINANCIERA

RESULTADOS OBTENIDOS:

En el 2014, el 98,7% de nuestros ingresos corresponden al giro normal de nuestro negocio: producción y comercialización de pizzas, empanadas, raviolos, lasañas y canelos. En tanto que el 1,3% corresponden a ingresos financieros (intereses) por la deuda de la Srta. María Eugenia Palacios.

TIA LUCCA CIA LTDA. RESULTADOS COMPARATIVO ANUAL

CONCEPTO	2013	%	2014	%	VARIACION	%
INGRESOS	342.520,77		364.816,88		22.296,11	0,07
COSTO DE VENTAS	208.120,70	0,61	227.748,20	0,62	19.627,50	0,09
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	134.400,07	0,39	137.068,68	0,40	2.668,61	0,02
GASTOS OPERACIONALES	118.553,47	0,35	126.546,80	0,37	7.993,33	0,07
GASTOS DE ADMINISTRACION	96.783,86	0,28	107.553,05	0,31	10.769,19	0,11
GASTOS DE VENTAS	21.769,61	0,06	18.993,75	0,06	-2.775,86	-0,13
UTILIDAD OPERACIONAL	15.846,60	0,05	10.521,88	0,03	-5.324,72	-0,34

CONCEPTO	2013	%	2014	%	VARIACION	%
INGRESOS ORDINARIOS	337119,00	0,984	360184,96	0,987	23.065,96	0,068
OTROS INGRESOS	5401,77	0,016	4631,92	0,013	-769,85	-0,143
	342520,77	1,000	364816,88	1,000		

Como se puede apreciar en la tabla anterior, durante este último período alcanzamos un crecimiento del 6,8% (cerca del 3% debajo del 10% esperado), esto se debió a la dificultad de

encontrar canales alternativos para la distribución de nuestros productos y la marcada dependencia de Corporación Favorita, que a pesar de ser nuestro principal cliente, no constituye el canal más consistente para propiciar nuestro crecimiento, ya que su capacidad de negociación es significativamente superior a la nuestra. La estrategia para incursionar en otras cadenas de menor tamaño, negocios tipo autoservicio menores y puntos calientes iniciada en el año 2013, dio resultados muy discretos, pues ayudó a disminuir nuestra dependencia de Supermaxi en un 1%, pero nos da ya una idea de que podemos llegar a los consumidores finales a través de otros medios más directos y rentables. La primera medida a tomar en el 2015 es la contratación de una asesoría especializada que nos permita aprovechar nuestras fortalezas para mejorar nuestra capacidad comercial, condición que al momento constituye una debilidad que no hemos podido superar. Los costos de ventas han sufrido un incremento en su relación con los ingresos (1%), esto debido los alzas salariales, depreciaciones de maquinaria recientemente adquirida y gastos de representación química para adecuado manejo del preservante empleado en elaboración de salsas, costos en los que no podemos dejar de incurrir, pues garantizan la calidad de nuestro producto y la buena relación con nuestro colaboradores, lo cual redundará en nuestros ingresos futuros.

Si bien se espera que el incremento de los gastos generales de operación sea mínimo, pues su tendencia es fija, para nuestro caso se presentó un incremento significativo en el 2014, pues hemos debido incurrir en un proceso administrativo para gestionar BPM, calificación que a futuro garantizará nuestra permanencia en el sector manufacturero (requisito legal a partir del 2016), lo cual ha redundado básicamente en gastos de capacitación y asesorías técnicas, así como en el mejoramiento de emolumentos para personal directivo y administrativo. Dentro de los gastos operacionales, he tratado de mantener los gastos de ventas reducidos al mínimo posible, pues al no encontrar el canal adecuado para ventas, he preferido ser muy cauteloso, para evitar erogaciones significativamente costosas pero de poco impacto comercial.

Como lo reflejan los Estados Financieros, continuamos financiándonos a través de capital propio resultante de las utilidades que se han mantenido y reinvertiendo en la compañía. La tarea para este y el año venidero, constituye la búsqueda de recursos de terceros que nos ayuden a financiar el desarrollo tecnológico de la fábrica, para incrementar y diversificar nuestra producción, lo cual sin duda incrementará nuestra rentabilidad sobre ventas, nuestro punto a favor es la imagen que hemos proyectado en el sector financiero, pues siempre hemos sido serios en nuestros compromisos y mantenemos un buen nivel de solvencia y una liquidez aceptable.

II. SITUACION FINANCIERA:

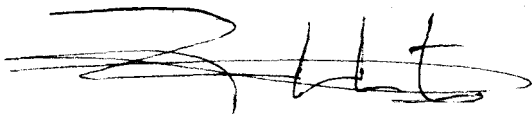
En cuanto a la situación financiera se puede apreciar que nos mantenemos en los rangos de solvencia deseados. Los parámetros de liquidez son aceptables y estamos trabajando seriamente en cuestión de apalancamiento.

En cuanto a inversiones fijas, éstas no han alcanzado la eficiencia esperada, pero continuamos investigando la factibilidad en la compra de maquinaria especializada para nuestra línea de producción, que nos permita automatizar y alcanzar mayores niveles de eficiencia en el proceso productivo, sobre todo con el procesamiento de pizzas y empanadas, líneas con mayor viabilidad.

III.PRINCIPALES ACTIVIDADES EFECTUADAS:

- Control permanente de costos de producción conforme las variaciones de precios de mercado.
- Análisis de mercado externos e internos con la conclusión de posibilidades de comercio con mercados de Norteamérica y ampliación de distribución nacional fuera de la Cadena Supermaxi.
- Revisión de precios a clientes por incremento inflacionario en los costos, a excepción de Corporación Favorita
- Introducción de la línea de lasañas en las principales cadenas locales.
- Contacto con potenciales proveedores de maquinaria especializada.
- Búsqueda de asesorías técnicas especializadas.
- Inicio del Proceso de adopción de Buenas Prácticas de Manufactura.

Atentamente,



Ricardo Escobedo Gianini

GERENTE GENERAL