

INFORME DE GESTION DE PRODUCTOS TIA LUCCA CIA. LTDA.

PERIODO ENERO – DICIEMBRE DE 2015

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 2015.

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-14	%	dic-15	%
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		68219.11	0.27
UTILIDAD DEL EJERCICIO		8802.71		-9652.22	-2.10
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 2015 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, estas se acumularon hasta el año anterior según lo acordado en juntas, pues hemos visto su importancia para el sostenimiento de nuestra inversión productiva. Al haberse generado este año un resultado

1 10

negativo, cuya explicación se sustenta en el acápite de situación financiera, sugiero en mi calidad de Gerente General y socio la conveniencia de la capitalización de parte de las utilidades no repartidas, esto con el ánimo de fortalecer nuestro patrimonio ante requerimientos legales y 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. A continuación expongo cuadro detallado por socio de utilidades no repartidas por los ejercicios 2008-2014.

SOCIO	%	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL
	UTILIDAD	8549.59	797.70	18882.73	16916.79	8838.61	8802.71	5630.98	68219.11
ESCOBEDO GIANINI RICARDO HER	0.925	7908.37	737.87	17466.53	15648.03	7990.71	8142.51	5208.66	63102.68
ESCOBEDO VASQUEZ CRISTIAN A	0.025	213.74	19.94	472.07	422.92	215.97	220.07	140.77	1705.48
ESCOBEDO VASQUEZ JORGE LUIS	0.025	213.74	19.94	472.07	422.92	215.97	220.07	140.77	1705.48
ESCOBEDO VASQUEZ RICARDO X	0.025	213.74	19.94	472.07	422.92	215.97	220.07	140.77	1705.48
TOTAL	1	8549.59	797.70	18882.73	16916.79	8838.61	8802.71	5630.98	68219.11

II. SITUACION FINANCIERA

RESULTADOS OBTENIDOS:

En el 2015, el 98,82% de nuestros ingresos corresponden al giro normal de nuestro negocio: producción y comercialización de pizzas, empanadas, ravioles, lasañas y canelos. En tanto que el 1,18% corresponden a ingresos financieros (intereses) por la deuda de la Srta. María Eugenia Palacios.

TIA LUCCA CIA LTDA. RESULTADOS COMPARATIVO ANUAL

CONCEPTO	2014	%	VARIACION ANUAL	2015	%	VARIACION ANUAL
Ingresos	364,816.88	100%	7%	340,835.45	100%	-7%
Ingresos por actividad productiva	360,184.96	98.73%	7%	336,828.75	98.82%	-6%
Ingresos por intereses cxc y otros	4,631.92	1.27%	-14%	4,006.70	1.18%	-13%
Costo de Ventas	227,748.20	62.43%	9%	221,938.96	67.44%	-3%
Utilidad bruta en Ventas	137,068.68	37.57%	2%	118,896.49	32.56%	-13%
Gastos de Administración	107,553.05	29.48%	11%	107,454.54	31.53%	0%
Gastos de Ventas	18,993.75	5.21%	-13%	18,246.56	5.35%	-4%
Utilidad antes de impuestos y utilic	10,521.88	2.88%	-34%	-6,804.60	-2.00%	-165%

Como se puede apreciar en la tabla anterior, durante este último período hemos decrecido en los ingresos en un 7% respecto al ejercicio anterior, esto se debió a la dificultad de encontrar canales alternativos para la distribución de nuestros productos y la marcada dependencia de Corporación Favorita y nuestra línea básica (pizzas) cuyo crecimiento se ha venido estancado. La estrategia para incursionar en otras cadenas de menor tamaño, negocios tipo autoservicio menores y puntos calientes iniciada en el año 2013, dio resultados discretos, pues ayudó a

2 

disminuir nuestra dependencia de Supermaxi en un 5%, pero nos da ya una idea de que podemos llegar a los consumidores finales a través de otros medios más directos y rentables o incluso que podemos generarnos nuevos espacios dentro de esta cadena si diversificamos nuestra oferta. La primera medida a tomar en el 2016 es desarrollar 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 (5%), esto debido los alzas salariales, depreciaciones de maquinaria recientemente adquirida y gastos por suministros y adecuaciones necesarios para la implementación de BPM, 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, pues generará un impacto positivo entre nuestros principales y posibles clientes y competidores. No está por demás aclarar que estos costos tiene una tendencia semifija, por lo cual las estrategias a tomar se enfocarán a darles una tendencia más variable, junto con la búsqueda de nuevos mercados nacionales e internacionales.

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 de alrededor del 2% en el 2015, pues hemos debido incurrir en varios proceso administrativo complementarios, 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. Aunque la pérdida es considerable respecto a nuestro capital constituido, confío en que la voluntad de los socios sea mantener su inversión, pues recordemos que dicho capital fue constituido con un mínimo legal y que no representa nuestro interés real en el mantenimiento de este negocio.

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 hemos 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.

3 MD

III.PRINCIPALES ACTIVIDADES EFECTUADAS:

- Control permanente de costos de producción conforme las variaciones de precios de mercado.
- Análisis de mercado externo 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 y empanadas en empaque individual en las principales cadenas locales.
- Contacto con potenciales proveedores de maquinaria especializada.
- Búsqueda de asesorías técnicas especializadas.
- Continuación del Proceso de adopción de Buenas Prácticas de Manufactura con perspectiva a obtener la certificación antes de concluir el ejercicio 2016.

Atentamente,



Ricardo Escobedo Gianini

GERENTE GENERAL


