

**INFORME DE GERENCIA SOBRE LAS ACTIVIDADES  
DE LA COMPAÑÍA PRODUCTOS LOJÁN CIA. LTDA.  
EN EL AÑO 2007.**

A los señores miembros de la Junta General de Socios.

En cumplimiento a las disposiciones legales, pongo en su conocimiento y consideración, el Informe de Actividades realizadas en el período 2007 como Gerente General de la compañía.

Para desempeñar este cargo fui elegido en sesión extraordinaria de socios realizada en el domicilio de la empresa el día viernes 28 de Diciembre de 2006, mediante Acta de Junta General Extraordinaria de Socios número 45, con el cien por ciento del capital social. Mis atribuciones y obligaciones son las determinadas en el Estatuto de constitución, la Ley de Compañías y otras leyes conexas.

La compañía inició sus actividades en la ciudad de Quito, el 11 de Julio de 1993 y una vez que cumplió con todos los requisitos legales exigidos por las leyes ecuatorianas.

**ACTIVIDAD ADMINISTRATIVA:**

En primer lugar quiero señalar que se cumplió con todas las normas y principios contables, leyes tributarias y demás exigencias legales y reglamentarias, que rigen las actividades empresariales y que se observaron íntegramente, logrando un armónico desarrollo de las operaciones, entre la empresa, actores internos y externos.

Se mejoró el ambiente de trabajo, con respeto mutuo y la constante preocupación por satisfacer las necesidades existentes.

Se cumple con la disposición de los socios de pagar parcialmente los dividendos adeudados hasta la fecha, por lo cual se cancela 15.000,00 USD de un total de 27.040,07 USD, dejando como saldo a pagar de 12.040,07 USD.

La compañía fue dirigida con responsabilidad y profundo apego a las normas administrativas, propendiendo siempre a encontrar un fortalecimiento económico.

No es nada grato informar que luego de concluir el ejercicio, la empresa cayó drásticamente en el rubro de ventas, lo que provocó que se tenga que desprender de

trabajadores importantes, pero la situación económica así lo exigía. Para lo que se acudió al Banco Produbanco y se obtuvo un préstamo para Capital de Trabajo a 12 meses plazo y con una tasa del 10,5% anual.

La empresa tiene como cliente mayoritario a Supermercados La Favorita, quien adquiere el 95% de nuestra producción, lo que nos hace dependientes de sus decisiones en cuanto a la producción, dejándonos sin capacidad de maniobra en lo que se refiere al mercado interno. Por lo que puedo decir que la empresa va bien si Supermaxi vende bien.

Por lo que en éste año como Gerente, tomé un curso de Capacitación "APRENDIENDO A EXPORTAR", dictado por FEDEXPOR Y CORPEI, y, se inició un proceso de negociación en tal sentido con una empresa de Florida USA, llamada ECUSA EXIM, la misma que exigía el cumplimiento de requisitos como la Certificación de la FDA de USA, lo que cumplimos junto con otras condiciones y el posible inicio de la exportación queda a expensas de ellos, que cumplan con los términos de la negociación e inicien el requerimiento del producto.

#### **ACTIVIDAD CONTABLE-FINANCIERA:**

La empresa desarrolla su actividad contable de forma normal, dentro de la normativa vigente y observando las normas actuales.

Las transacciones diarias se registraron oportuna y adecuadamente, los resúmenes y balances sirvieron de apoyo a lo largo del año y facilitaron la toma de decisiones y el normal flujo de operaciones con empleados, clientes e instituciones inmersas en el proceso.

El sistema contable y la persona encargada de su manejo, poseen las condiciones técnicas y conocimientos necesarios para garantizar un adecuado proceso de registro, análisis y emisión de datos resultantes del proceso.

El período 2007 inicia con una tendencia expectante. En el último año se recuperó las ventas venidas a menos en los años anteriores y se esperó este año sea el de la consolidación.

Pero las ventas netas decrecen en el orden del 13%, del total de ventas, de USD 426.847 en el 2006 a USD 378.952 en el 2007, con el correspondiente incremento del costo de las materias primas, que no decrecieron proporcionalmente y como se dio incremento en los salarios básicos, se incrementó por lo tanto este rubro. Lo que provocó un importante decrecimiento en la utilidad del ejercicio, del

-95%. Por que además se elevó el rubro de Indemnizaciones por Despido Intempestivo y Bonificación por Desahucio, así como el rubro Alimentación del Personal y un sinnúmero de gastos para adecuar el local para la obtención de las BPM's y la Capacitación del personal para tal efecto (exigencia hecha por nuestro gran cliente, Supermercados La Favorita). Aunque disminuyó el rubro de Honorarios Profesionales.

Todo esto llevó a terminar el año con iliquidez, lo que obligó a que mi persona preste a la empresa 6.000,00 USD, para poder cumplir con los trabajadores y proveedores.

La empresa termina el año con una razón corriente desfavorable, de 0,902; Es decir, el nuevo gerente no contará con el capital de trabajo suficiente.

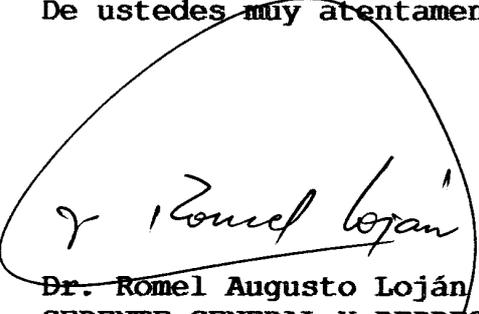
**PROYECCIONES:**

Si las condiciones generales del País van por el mismo camino en lo económico, creo que tendremos otro año difícil.

Seguro de haber realizado mi mejor esfuerzo, espero no defraudar la confianza que depositaron al elegirme para el cargo, expreso mi agradecimiento.

Quito, 31 de Diciembre del 2007.

De ustedes muy atentamente,



Romel Loján

Dr. Romel Augusto Loján Neira  
GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL 2007.