

INFORME DEL GERENTE

Quito, 28 de Abril del 2.007

**Sres. Accionistas de
TOCOMRUP CIA. LTDA.**

De mi consideración:

Según lo dispuesto por la Ley de Compañías pongo a vuestra consideración el Informe de Gerente del periodo que ha concluido el 31 de Diciembre del 2007, el mismo que cumple con los requerimientos que se han establecido para la emisión de informes de los administradores, y que a continuación tengo el agrado de detallarlo:

1. Situación general del país

Los hechos principales del año 2007 son los siguientes:

1. Variación importante en los precios de los principales insumos agrícolas como el maíz y la soya.
2. Se aumenta la demanda mundial de alimentos, principalmente en China y en India, lo que afecta a los precios de los artículos.
3. Continúa en aumento los precios del petróleo y los ingresos por este rubro y las remesas siguen siendo las 2 fuentes de divisas más importantes del país.
4. Continuamos dependiendo del Ministerio de Agricultura para la obtención de permisos para la importación de mondongo, pavos y pollos, sin importar el origen.
5. En el orden político ha existido mucha confrontación entre el poder Ejecutivo y el legislativo. Se conformó la Asamblea Constituyente y cesó en sus funciones al congreso. No se brinda muchas seguridades para la inversión externa.

INFORME DEL GERENTE

2. Situación del ambiente laboral

En relación a la situación laboral que se vivió con las importaciones podemos decir que están limitadas, debido a que están sujetas al otorgamiento de permisos por parte del Ministerio de Agricultura en lo que se refiere a mondongo, pavos y pollos. En el año 2006 prácticamente se hizo una importación de mondongo de Serfrisa, por parte del Ing. Carlos Toapanta. En el 2007 duplicamos esta cantidad y ya lo hicimos como Tocomrup. Así mismo el año 2006 importamos 3 contenedores (2 de pavos y uno de pollos) para la época navideña. En el año 2007, llegamos a importar 6 contenedores de pavos y uno de pollos. Es decir tuvimos un crecimiento en volumen del 133 % en pavos y pollos y de un 100 % en mondongo. Esto, sin embargo, de la limitación antes mencionada.

3. Situación de Tocomrup Cia. Ltda..

La situación de Tocomrup ha mejorado drásticamente en relación al año 2006. No sólo en el aumento de las ventas tanto de mondongo cuanto de pavos y pollos sino que ya la imagen de la compañía se ha ido posicionando en el segmento de mercado que trabajamos. Ya nos reconocen como una empresa seria que cumple con los acuerdos establecidos y por eso las cartas de recomendación que nos han entregado empresas como el SSFT, Megasantamaría y la FAE. Esta orientación al cumplimiento de lo acordado se debe seguir manteniendo en este año. No podemos dar marcha atrás, en una actitud y forma de trabajo que nos ha permitido este importante crecimiento.

El llegar a tener ventas que se han aproximado al medio millón de dólares es un hecho que nos debe enorgullecer, y por lo mismo hay que seguir trabajando con renovado ahinco.

CAPITAL HUMANO.-

En relación a este aspecto la compañía tomo la acertada decisión de no sólo implementar la contratación legal a cada uno de sus miembros, sino que adicionalmente les afilió al Seguro Social, para que puedan beneficiarse de las ventajas que otorga este Instituto. Lamentablemente, tuvimos que prescindir de los servicios del contador Sr. José Chalco, debido a que no cumplió a cabalidad con las obligaciones inherentes a su cargo. Hizo que nos multaran en varias oportunidades, por parte del SRI. No entregó los Estados financieros a tiempo. No estaba involucrado en el quehacer diario y por ende desconocía los movimientos de la compañía.

Se ha cumplido con los pagos de ley a todos los trabajadores de la misma.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.-

Desde un punto de vista legal se ha cumplido con oportunidad con los pagos tributarios, laborales, y aquellos que tienen relación con la situación societaria de la empresa, desde que la Dra. Grace Suárez se ha hecho cargo de la contabilidad.

Hay que cuidar que el cumplimiento de estas obligaciones se haga con puntualidad y no caer en multas que afectan a la imagen de la compañía.

ADQUISICIÓN DE NUEVOS EQUIPOS.- Con el afán de mejorar la distribución de nuestros productos en el mercado local, adquirimos mediante la figura de leasing, con el Banco Bolivariano, un camión de 4 Tm marca Mitsubishi, con furgón aislado térmicamente, el cual nos ayudó a las entregas de mondongo, pavos y pollos. La relación costo beneficio, justificó plenamente esta adquisición, a pesar de que se puede ver alternativas de ocupación más intensa de este medio de transporte.

PROCESOS.-

En relación a los procesos de desaduanización la Gerencia de Ventas ha implementado un buen proceso que ha permitido la desaduanización de mercadería en un tiempo de 1 día aproximadamente, lo cual es un hecho digno de resaltarse y felicitarse. Sin embargo va a ser muy importante que este proceso se lo documente en el respectivo Manual de Procesos.

Así mismo va a ser muy importante que se establezcan claramente en un documento, las funciones y responsabilidades por parte de cada función de la compañía.

PROYECCIONES PARA 2008.-

En relación a las proyecciones para el 2008, tenemos planeado un crecimiento del 30 % tanto en volumen de ventas como en utilidades, lo cual tenemos la seguridad de cumplir ya que en cuanto a los permisos, no tenemos la limitación antes mencionada y además se va a trabajar con otros clientes tanto de Quito como de Guayaquil.

Les agradezco por la confianza depositada a la gestión, esperando que el año 2008 tenga el crecimiento proyectado.

Es todo cuanto puedo poner a consideración de los señores accionistas, en este informe.

Atentamente,

Dra. Mildred Ruperti de Tocomrup

Dra. Mildred Ruperti Gómez
Gerente General
Tocomrup Cía. Ltda.