

## INFORME DE GERENCIA

A la Junta General de Socios de  
EDITORIAL LITOCROMO CIA. LTDA.

Señores Socios:

Mediante este informe, me permito dar conocimiento acerca de las labores desarrolladas durante el ejercicio económico 2016 y 2017 en calidad de Gerente General de **EDITORIAL LITOCROMO CIA. LTDA.**

### RESUMEN GENERAL

Durante el ejercicio económico 2016 y 2017, la Compañía desarrolló sus actividades de manera regular generando un total de USD \$ 307.387,39 y US\$ 253.384,20 respectivamente, en ingresos, el detalle es como sigue:

*(Expresado en Dólares)*

Detalle	2016	2017
Ventas Bienes y Servicios	306.722,62	252.902,98
Otros Ingresos	664,77	481,22
<b>Total Ingresos</b>	<b>307.387,39</b>	<b>253.384,20</b>

### ANÁLISIS FINANCIERO

El presente análisis consiste en la interpretación de las principales cuentas que componen el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales. El objetivo de este razonamiento radica en la comparación porcentual de las diferentes partidas que conforman dichos estados financieros.

En lo concerniente al Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2016, el 31.02% de los Activos corresponden a Activos Corrientes, en donde su rubro más representativo corresponde a inventarios de materia prima y producto terminado. En lo que se refiere a activos no corrientes, están conformados por activos fijos tangibles asociados principalmente a maquinarias y activos inmuebles utilizados para la actividad de la compañía.

Por otro lado, el 51.93% de los pasivos son corrientes, siendo los principales rubros las cuentas por pagar proveedores; por otro lado el 48.07% de los pasivos corresponden a no corrientes por obligaciones post-empleo con empleados

En cuanto al Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2017, el 26.65% de los Activos corresponden a Activos Corrientes, en donde su rubro más representativo corresponde a inventarios de materia prima y producto terminado. En lo que se refiere a activos no corrientes, están conformados por activos fijos tangibles asociados principalmente a maquinarias y activos inmuebles utilizados para la actividad de la compañía; en cuanto a los pasivos el 60.09% son corrientes siendo los rubros más representativos las cuentas por pagar a proveedores e impuestos y el 39.91% pasivos no corrientes por obligaciones con empleados, el presente análisis ha sido realizado en función a los Estados Financieros de la Compañía que se muestran a continuación:

**ESTADOS FINANCIEROS**

**EDITORIAL LITOCROMO CIA. LTDA.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
 Año terminado al 31 de Diciembre de 2016 y 2017  
 (Expresado en dólares)

	<u>Diciembre 31, 2016</u>	<u>Diciembre 31, 2017</u>
<b>Activos:</b>		
<b>Activos Corrientes</b>		
Efectivo y Equivalentes	-	3.081,47
Cuentas por Cobrar	43.882,87	40.284,28
Impuestos Anticipados	1.981,54	2.142,78
Anticipo Impuesto a la Renta		3.062,66
Pagos Anticipados	7.831,44	1.091,49
Inventarios	81.806,59	42.176,55
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>135.502,44</b>	<b>91.839,23</b>
<b>Activo no corriente</b>		
Propiedad, planta y equipo	344.582,50	344.582,50
Depreciaciones	(49.990,45)	(79.742,07)
Otros Activos No Corrientes	6.686,55	-
<b>Total activo no corriente</b>	<b>301.278,60</b>	<b>264.840,43</b>
<b>Total Activo</b>	<b>436.781,04</b>	<b>356.679,66</b>
<b>Pasivo</b>		
<b>Pasivo Corriente</b>		
Instituciones Financieras	(3.577,84)	-
Cuentas por pagar comerciales	(33.160,35)	(38.922,20)
Otras cuentas por pagar	(1.673,69)	(7.272,24)
Obligaciones con el SRI	(9.376,14)	(14.880,83)
Impuesto a la Renta por Pagar	-	(4.385,39)
Obligaciones con el IESS	(3.231,35)	(3.040,46)
Cuentas por pagar empleados	(3.391,03)	(7.360,43)
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>(54.410,40)</b>	<b>(75.861,54)</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>		
Cuentas por Pagar L/P	-	-
Obligaciones con empleados L/P	(50.375,38)	(50.375,38)
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>(50.375,38)</b>	<b>(50.375,38)</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>(104.785,78)</b>	<b>(126.236,92)</b>

<b>Patrimonio</b>		
Capital social	(20.000,00)	(20.000,00)
Aporte Futuras Capitalizaciones	(214.908,85)	(214.908,85)
Otras Reservas	(250.000,00)	(250.000,00)
Resultados Acumulados	(6.601,36)	152.913,59
Resultados del ejercicio	159.514,95	101.552,52
<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>(331.995,26)</b>	<b>(230.442,74)</b>
<b>Total Patrimonio Neto y Pasivos</b>	<b>(436.781,04)</b>	<b>(356.679,66)</b>

**EDITORIAL LITOCROMO CIA. LTDA.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**Año terminado al 31 de Diciembre de 2016 y 2017**  
**(Expresados en dólares)**

	<u>Diciembre 31, 2016</u>	<u>Diciembre 31, 2017</u>
<b>Ingresos</b>		
Venta de Bienes	(306.722,62)	(252.902,98)
Venta de Servicios	-	-
Otros Ingresos	(664,77)	(481,22)
<b>Total Ingresos</b>	<b>(307.387,39)</b>	<b>(253.384,20)</b>
<b>Costos</b>		
Costos de ventas	198.953,40	137.306,18
<b>Gastos:</b>		
Gastos de personal	124.310,63	124.762,05
Gastos de administración	35.623,22	69.758,66
Gastos de ventas	79.128,26	9.414,61
Gastos financieros	1.338,38	-
Otros Gastos	20.774,36	9.309,84
<b>Total Costos y Gastos</b>	<b>460.128,25</b>	<b>350.551,33</b>
<b>Pérdida del ejercicio antes de impuestos</b>	<b>152.740,86</b>	<b>97.167,13</b>
Gasto participación trabajadores	-	-
Gasto Impuesto a la Renta	6.774,09	4.385,39
<b>Pérdida del Ejercicio</b>	<b>159.514,95</b>	<b>101.552,52</b>

## COMENTARIO FINAL

Durante el ejercicio económico 2016 y 2017 en cumplimiento de mis funciones asignadas en calidad de Gerente General, la Compañía desarrolló sus operaciones de manera irregular debido a la situación económica del país, el crecimiento de la competencia en el área editorial y el fuerte incremento de los costos en las materias primas ha generado una pérdida contable de US\$ 159.514,95 y US\$ 101.552,52 respectivamente, tendiendo una disminución del 1667% en el año 2016 comparación con el año 2015 y una disminución en la pérdida de 36.34% entre el año 2016 y 2017; de igual manera los ingresos totales tuvieron una disminución del 73% entre el año 2015 y 2016 y 17.57% menos entre el año 2016 y 2017.

La empresa se encuentra recuperando sus actividades normales generando nuevamente reconocimiento en el mercado en cuanto a los productos que ofrecemos, esperamos que en los años 2018 y 2019 se obtengan mejores resultados o mantener un punto de equilibrio debido a la crisis económica que enfrenta el país.

Una notoria falta de liquidez en el sector público y privado, las limitaciones en las importaciones y el alto costo de las materias primas tanto importadas como locales, los altos y nuevos costos impositivos y constantes reformas tributarias, han contribuido para que muchos clientes busquen opciones más económicas en el mercado. Sin embargo, estamos optimistas y listos a continuar ofreciendo nuestros bienes y servicios en el marco de la calidad y seriedad que nos caracteriza. Hemos contado con un excelente equipo de trabajo y estamos seguros que con su continua colaboración alcanzaremos las metas propuestas establecidas en base a la nueva realidad nacional.

Finalmente, si los nuevos cambios políticos durante el año 2018 no incentivan la inversión local y del exterior, y se sigue generando varias cargas impositivas no solo a las sociedades sino a las personas naturales, las compañías a nivel nacional podrían enfrentar varios cambios internos que afectan directamente a los empleados y accionistas tal como se ha visto reflejado en los años mencionados en este informe.



Guerrón Salcedo Ramiro Estuardo

**GERENTE GENERAL**

**EDITORIAL LITOCROMO CIA. LTDA.**

Marzo 2018

## **INFORME DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA REALIZADA DURANTE EL AÑO 2017**

**Señores**

*Junta de Accionistas Editorial Litocromo Cia. Ltda.*

**Presente.-**

*De mis consideraciones*

*La presente es para informarles sobre la gestión realizada durante el periodo septiembre 2016 a diciembre 2017.*

*1.- Se re organizò toda la empresa ya que se encontraba completamente descuidada en todos los departamentos, hasta llegar al punto de ser clausurada por el Servicio de Rentas Internas en noviembre de 2016 aun teniendo en funciones 3 contadoras que dejaron las anteriores administraciones, siendo estas: Jenny Anchaluisa, Lucia Marcillo y Eliana López las cuales por su negligencia y falta de ética profesional no realizaron su trabajo conscientemente perjudicando terriblemente a la empresa, por lo cual se toma la decisión de despedir a 2 de ellas y quedarse con Eliana López como contadora general.*

*2.- Se realiza un análisis del personal que labora en esta entidad y se toma la penosa decisión de despedir a algunas personas ya sea por falta de carga laboral en planta y oficinas, y en otras ocasiones porque dichos empleados no realizaban bien su trabajo y eran un gasto innecesario para la empresa.*

*De las cuales se despidieron 6 personas a finales del año 2016 y comienzos del 2017; y al finalizar el 2017 3 personas más y renunciaron 2, quedando un total de 11 personas.*

*3.- Se toma la decisión en Abril 2017 de contratar a una persona de confianza del actual gerente quien le ayude en la supervisión de todas las áreas, aportando con ideas e implantando nuevos procesos que ayuden a mejorar especialmente en atención al cliente y que también sería un apoyo en la parte de ventas, para lo cual se toma la decisión de contratar a Viviana Guerrón obteniendo la aprobación de 2 de los socios, obviamente con los mismos deberes y derechos que tienen todos los colaboradores en la empresa.*

*Se realizan un análisis en cuanto a procedimientos en cada una de las áreas para mejorar nuestro servicio en cuanto a entrega de trabajos a los clientes internos y externos, mejora en cuanto a calidad y optimización de recursos, donde también se pudo percibir las siguientes inconsistencias:*

- *No había un control adecuado en cuanto a entrada y salida de mercadería del almacén de donde ahora no puede salir ningún paquete sin la firma del supervisor donde éste verifica con la factura cada contenido de dicho pedido con el respectivo cobro del transporte y poder así evitar futuros reclamos.*
- *Cobro de transporte para envío de mercadería a provincia, ya que no se cobraba a muchísimos clientes que perjudicaba en gran manera a la empresa ya que esta corría con dichos gastos.*
- *Se realiza gestión de cobranza en cartera vencida que se encontraba con clientes morosos de años atrás donde se realizó un trabajo en equipo y se pudo recuperar la mayoría de ellos. Estableciendo un plazo dependiendo el monto de un mes máximo, y si sobrepasa los \$1500USD a 45 días máximo.*
- *Realizamos la organización de toda las perchas (inventario real) en bodega ya que se encontraba en completo desorden razón por la cual se hacía difícil buscar la mercadería que solicitaban y donde pudimos notar que había muchísima mercadería antigua guardada hechándose a perder por la humedad y el tiempo, también otra mercadería como recuerdos, fundas de regalo, accesorios hora loca, para lo cual se puso esta mercadería en promoción con precio bajo para poder vender y no quedarnos con ella, labor que no se había hecho desde hace mucho tiempo atrás. Estos productos al estar embodegados u olvidados no representaban ningún beneficio para la empresa, por este motivo se gestionó su venta y tuvo excelente acogida en provincia, para este particular se contrató un vendedor que nos dio los resultados deseados.*
- *Este vendedor se encargó de visitar nuestros antiguos clientes y abrir nuevo mercado como en el Oriente y Costa, con los antiguos clientes pudimos analizar que hubo un total descuido hacía ellos, quienes por este abandono se fueron con la competencia (Vernaza en su mayoría) quien en la ausencia de Litocromo logró desplazar nuestro nicho de mercado y posicionarse ellos ya que la mayoría hoy por hoy compra a la empresa antes mencionada, es más, el mismo dueño de Vernaza manifestó a un cliente fantasma que enviamos allá para comparar precios y calidad, que él fue quien le quitó el mercado a Litocromo. Los clientes en provincia manifestaron su inconformidad en cuanto al trato que tuvieron, no hay variedad en cuanto a diseños, indicaban que Litocromo se estancó y no creció con las tendencias nuevas y con la tecnología que avanza día con día, otros indicaban que en Litocromo la mercadería es muy cara comparada al mercado, incluso otros no nos quisieron recibir, otros dijeron que el anterior vendedor les había comentado que la empresa ya quebró y que había desaparecida del mercado y otros que no los habían visitado hace 5 años atrás, es por todas estas razones que la ventas en Litocromo han bajado exponencialmente, razón por la cual empezamos a efectuar*

*cambios radicales en todos estos puntos que nos dieron a notar nuestros antiguos clientes, es por esto que el departamento de diseño a cargo de Ramiro David Guerrón se puso manos a la obra en este tema cambiando diseños, innovando en sobres y re utilizando recursos que no han sido aprovechados. Así mismo se hizo una revisión minuciosa de la lista de precios que estaba realmente exagerada en sus valores y se cambió con precios reales acorde a la realidad del país, ya que si bien las ventas han bajado no ha sido solo en nuestra empresa sino a nivel general, por la situación conocida por todos y que afecto al Ecuador y al bolsillo de la gente que no tenía liquidez por ende no había circulante y tampoco la gente gastaba en la rama de los eventos.*

- *Hemos hecho énfasis en cambiar políticas caducas, mala estructuración así como también la forma de trabajar de nuestros colaboradores, ya que estaban acostumbradas a trabajar de manera incorrecta como por ejemplo:*
  - *Trabajo en equipo.- Existía una relación tensa entre colaboradores donde cada persona era una isla, donde trabajaban cada una por su lado dando así un pésimo resultado, ahora se tuvo en diferentes reuniones y en capacitaciones por áreas la mejora en cada uno de los aspectos débiles y fortaleciendo más las positivas , analizando las problemática en grupo y por persona de todos los aspectos que estaban afectando su desempeño tomando decisiones como realizar actividades donde se integren más el grupo, esta práctica arrojó excelentes resultados, ahora son un equipo de trabajo sólido donde están todas enfocadas en una sola dirección, comprometidas por sacar adelante a la empresa muchas veces incluso con retrasos en sus sueldos por falta de liquidez de la empresa, pero aun así la motivación ha persistido.*
  - *Atención al cliente.- se trabajó mucho en esta área desde que el cliente llega a nuestras oficinas en formas tan básicas como el saludo y la atención como tal, en la asesoría en cuanto a sus necesidades tales como tendencias, que se debe usar o que no según manual de protocolo y etiqueta, otorgándoles tips que pueden ayudar para manejar clientes difíciles, incluso indicándoles el timbre de voz, modulación y lenguaje corporal para que el cliente se sienta a gusto, regrese y nos refiera a sus conocidos.*
  - *Imagen.- se realizó un cambio en cuanto a presentación e imagen ya que se otorgó uniformes donde la empresa costeo con el 50% y el personal el otro 50% donde se abarató costos ya que solo se compró chompas chalecos con el logo de la empresa y blusas, cada colaboradora se costeo el pantalón zapatos y cartera en oficina. En cuanto a planta solo se les otorgo chompas con el logo de la empresa, las camisetas de trabajo con logo de la empresa que se les entrego no se mandaron a*

*confeccionar ya que habían en stock en bodega y las que mantenían en el área de producción estaban en condiciones deplorables.*

*- Tecnología.- se realizó el mantenimiento de todas las computadoras e impresoras activas de la empresa que se encontraban en mal estado ocasionando al momento de la atención problemas en el sistema e impresión de las facturas.*

*Las máquinas de corte laser ya no se encuentra en funcionamiento ya que se acabó el Co2 y el costo de este es de \$4000,00 USD y por las condiciones que atraviesa la empresa es imposible adquirirla, por lo que se terceriza el trabajo.*

*-Publicidad.- se realizó la contratación de un Community Manager y Web Designer que está haciendo una nueva página web con la cual queremos llevar la imagen de nuestra empresa en el ámbito digital con una imagen actual y llamativa, donde los clientes podrán encontrar todos nuestros modelos que tenemos en catálogo, produciendo así un contacto virtual con ellos incluso en provincia, quienes han hecho contratos solo por este medio. El internet nos brinda una ventana abierta a poder interactuar con nuestros clientes y poder conocer sus necesidades y expectativas, así ellos se sienten comprometidos con nosotros por el servicio brindado apersonándose cada vendedor(a) por cada cliente contactado, esto abre muchas puertas ya que la mayoría de personas no pueden acercarse por las diferentes ocupaciones que tienen y es solo por este medio que lo pueden hacer otorgando así una herramienta de ayuda importante a nuestro cliente al momento de elegir sus invitaciones y no solo por página web sino también por whatsapp.*

*Se recupera la página de Facebook y se abre un Instagram oficial, aplicación que no existía, es increíble como esta herramienta ha provocado la expectativa y que más clientes conozcan de Litocromo, de los servicios que brindamos y la calidad en nuestros productos, esto nos dimos cuenta al publicitar el "Black Friday Litocromo", el cual dio buenos resultados con una promoción enviada por estas redes sociales.*

*Se actualizo la lista de datos de nuestros clientes es así que mes a mes se envía por correo electrónico nuevos productos, actualizaciones, existencias de inventario y promociones.*

*Se ha participado en varios eventos y ferias de Novias donde hemos estado cerca de clientes potenciales que han conocido de Litocromo, de esta manera muchos de ellos hicieron sus invitaciones con nosotros brindándoles calidad y excelencia cuidando cada detalle para que seamos sus proveedores de ese día en adelante en sus diferentes eventos sociales, también se realiza un continuo seguimiento a nuestra base de datos de novias a futuro enviando publicidad masiva.*

*En este punto hemos desistido de participar en eventos que las anteriores administraciones se adherían y que los mismos no representaban clientes potenciales para la empresa sino un gasto alto e infructuoso, como por ejemplo, la*

alianza "estratégica" con CN Modelos los cuales pedían gratuidad en impresión de toda su papelería con el único beneficio de estar como auspiciante, sin que esto represente beneficio para nosotros. Y así otros "aliados" que habían trabajado con la empresa y que querían se les de servicios y productos gratis, manifestando que siempre habían trabajado de esa forma con las anteriores personas a cargo.

-Recuperación de clientes.- se realizó una visita a clientes antiguos que hacía mucho tiempo no trabajaban con nosotros lo cual nuestro vendedor a provincia se puso a las ordenes pidiendo disculpas por el abandono e indicando que sería él quien se haría cargo de ahí en adelante de ellos, en estas visitas pudimos constatar la existencia de catálogos muy antiguos, en mal estado, guardados y empolvados ya que estos clientes habían perdido el interés en nuestra marca, fue un trabajo muy fuerte, ya que recuperar clientes es mucho más difícil que llegar a nuevos clientes, peor aún volver a recuperar la confianza perdida durante todos estos años 5 a 6 más o menos donde la competencia creció y nosotros nos estancamos y quedamos en el olvido. Así nos propusimos renovar sus catálogos si son excelentes clientes como Ajila, Mickey, Angelito pero la dueña no quiso devolver los catálogos anteriores por lo que no se lo pudo actualizar ya que tampoco quería pagar nada por el nuevo, a los otros 2 mencionados se les otorgó dichos nuevos catálogos de cortesía sin costo devolviendo si nos devolvían los anteriores para poder así reutilizar la pasta en otros clientes, a los demás se les cobro la actualización según el estado en el que se encontraban dichos catálogos donde la mayoría aceptó. Se actualizaron en provincia 7 y en Quito 6 antiguos clientes; nuevos clientes en provincia 12 y en Quito 3 cobrando totalidad del valor de catálogo.

\* Por otro lado cabe indicar que se actualizó los documentos de nuestros colaboradores y pusimos énfasis en tener dichos documentos en regla en cuanto a las instancias laborales con lo que pide el Ministerio de Trabajo, además como administración igualamos los días de vacaciones que no habían tenido los colaboradores, derecho que por ley les correspondía y a lo cual no habían accedido aún no sabemos porque, misma gestión que agradecieron y esto hizo que se motiven aún más. También estamos ya actualizando el reglamento de seguridad ocupacional exigido por el gobierno para lo cual se está cotizando con laboratorios y cruz roja para ya empezar con este proceso de exámenes médicos a nuestros colaboradores. Además estamos elaborando el manual de procesos por puesto de trabajo y el organigrama de la empresa con las atribuciones y cargos delegados por área, no concentrando toda la potestad de ciertas decisiones en una sola persona o en un asistente de gerencia como en el pasado.

También se realizó cambios en cuanto a procesos en la parte contable ya que habían muchas irregularidades, así hoy se tiene más control sobre lo que se realiza en esta área,

es importante saber que siempre es bueno tener una supervisión de un contador externo para tener mayor control hacia la contabilidad interna, para que esta se sienta comprometida con la empresa no con sus compañeros y así impedir se cubran errores que ocasionan daños grandes a la empresa y no suceda lo que anteriormente ocurría con robos en el área de caja por las empleadas de Litocromo los cuales hicieron un gran daño, dejando así una inmensa desconfianza, obligándonos a tomar más medidas de control. Se pudo percibir durante el año la ineficiencia, negligencia e ineptitud en esta área en lo que se refiere a la contadora que venía trabajando con la anterior administración, misma que pudimos ver se rodeó de gente totalmente incapaz en sus puestos de trabajo por ende y como resultado de esta negligencia desembocó en un pésimo trabajo realizado durante el periodo de su gestión por lo que nos vimos obligados a despedir a la última contadora que quedó en la empresa y que venía trabajando ya varios años en la misma. Se contrató una nueva contadora que ingresó como auxiliar contable y ahora es la que realiza el trabajo de forma eficiente de la mano con Efraín Moreno el contador externo quien no gana un sueldo mensual sino que nos está dando una mano con los balances 2016/2017 así como en el control interno. De esta forma nos pudimos dar cuenta de irregularidades económicas y en procesos contables, así como también diferencias con cambios en el procedimiento y actualizando las mismas ya que no implementamos Las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF que regula desde el 2011 y hasta el día de hoy no se ha realizado y que no entendemos como se pudo obviar tan importante tema.

Eliana López (ex contadora) no realizó cierres de año desde el 2015 por lo que ocasiono un retraso total en la gestión y por esta razón no se obtenía la información real de cada año ya que ella indicaba que se manejaba de esa manera con la anterior administración y nos impedía realizar cambios y no había una retroalimentación en cuanto a la parte contable, dándonos una alerta en cuanto al desempeño de sus funciones por lo cual nos vimos obligados a revisar minuciosamente su trabajo saliendo a la luz todas las irregularidades, razón por la cual se sintió incómoda y presentó su renuncia. En su reemplazo Jessica López (contador interno) de la mano con Efraín Moreno (contador externo) se están igualando todo el trabajo acumulado y organizando toda el área ya que estaba en un completo desorden.

En el mes de Enero salieron 3 personas Eliana López, Andrés Villanueva, Marielena Ferreira quien renunció por la inestabilidad en la que se encuentra la empresa y al ver tantos despidos decidió salir de la compañía siendo una excelente vendedora.

Luego en Febrero se despide a Juan Salazar y Marcelo Pinto por la situación crítica de la empresa quedando en planta una sola persona razón por la cual el gerente se vió obligado a ir a planta (por su amplio conocimiento de producción) para ayudar a producir las

tarjetas que se van acabando y se sigue vendiendo, para reducir la gran presión laboral que tiene Eduardo Guachamín (prensista), ya que el solo hacía el trabajo de tres personas, dando su ayuda y aporte importante en este momento difícil.

LITOCROMO CIA. LTDA. mantiene una deuda en el Servicio de Rentas Internas de Octubre a Diciembre de 2017 de \$10482.04 USD, misma que proviene de un arrastre de deuda de administraciones anteriores a esta entidad y adicionando las cuentas por pagar tales como sueldos, liquidaciones de los empleados despedidos, etc. Se ha tornado bastante complicado igualarnos, pero se lo está haciendo poco a poco y diligentemente.

La empresa enfrenta graves problemas económicos y financieros, resultados de malas administraciones anteriores donde se encargaron de hundir esta compañía y no mantuvieron el renombre ni tampoco trataron de crecer sino que se estancaron, haciendo así que la empresa pierda credibilidad y nuestros clientes busquen nuevas opciones en el mercado.

Se ha tratado con todo el esfuerzo posible de salir adelante en este último año, mejorando en todo aspecto, como se dijo anteriormente, recuperar mercado es mucho más difícil que abrir un nuevo, ya que si los clientes tienen una imagen equivocada de lo que LITOCROMO CIA. LTDA representa, es aún más difícil la labor de traerlos y retenerlos de nuevo. Lo triste del caso es que estos mismos clientes y personas conocidas y afines a la rama de los eventos nos han confirmado que una socia de esta compañía es la que se ha encargado de regar toda clase de información mentirosa y malintencionada, suponemos que para ganar clientes ya que a su vez otro factor que también ha golpeado muchísimo a la empresa es que los mismos socios han hecho competencia a su propia compañía ubicando cerca de nuestra oficina principal sus locales, acción que no entendemos con qué fin la han hecho ya que la ciudad es grande y cuenta con muchos lugares disponibles para explotarlos.

Queremos dejar por sentado todo el trabajo realizado por esta administración, mismo que ha sido hecho por amor a la empresa que dejó con tanto trabajo y cariño nuestro fundador el Señor José Justino Guerrón Rueda precursor de esta hermosa rama de la industria gráfica y de su sueño "LITOCROMO", mismo sueño que consistía en ver que esta empresa crezca, sea grande y se quede como una herencia para sus futuras generaciones, lo cual no ha sucedido por los bajos instintos como son la ambición y la codicia.

Hoy nos toca tomar una decisión en cuanto al futuro de esta compañía donde últimamente se ha convertido en la causante de muchos conflictos familiares que no se van a terminar mientras cada uno no suelte su ego, aspiraciones individualistas e intereses personales; pero de esta manera poder cumplir ese sueño de nuestro padre y abuelito, por el cual le

*pedimos que trabajemos todos para un bien común que es la estabilidad económica y sobretodo la salud de la mano derecha del fundador y que inició junto a él hombro con hombro, nuestra madre y abuelita la Sra. Rosa Salcedo Vda. de Guerrón quien es la que más perjudicada ha salido de todo esto.*

*Queremos como administración agradecer el apoyo irrestricto de nuestros colaboradores ya que sin ellos nuestra gestión habría sido infructuosa, nuestra política de tratarlos bien, con justicia y valorando sus capacidades nos dieron un camino diferente ya que a gritos e insultos no se llega a formar un buen equipo, tan solo se obtiene personal egoísta, frustrado, desmotivado y con miedo a la administración, peor aún si existen preferencias o se entrega atribuciones por afinidad, interés o beneficio.*

*Así mismo nuestro agradecimiento infinito a aquellos socios que nos ayudaron a trabajar dándonos ideas y apoyándonos en los momentos difíciles, así como a los familiares y amigos que han visto el esfuerzo, el cariño y la responsabilidad con los cuales hemos realizado nuestra gestión.*

*Toda información que ustedes requieran la pueden solicitar sin ningún inconveniente ya que dicha información y gestión aquí detallada es transparente y real, y estamos abiertos a responder a ustedes sobre cualquier inquietud.*

*Sin más por el momento abogo nuevamente a los socios a buscar soluciones viables, reales y transparentes para el futuro de la compañía y sus colaboradores.*

*Atentamente,*

  
**Ramiro Guerrón Salcedo**  
**GERENTE GENERAL**  
**EDITORIAL LITOCROMO CIA. LTDA.**