

**INFORME PARA JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS, EJERCICIO ECONOMICO 2008.**

De acuerdo con las disposiciones emitidas por la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, cumpto con el deber legal y estatutario de informar a los señores accionistas de RUZVENS S.A., las principales actividades desempeñadas durante el ejercicio económico del año 2008.

- Se realiza el curso de capacitación sobre la argumentación de nuestros productos con el objetivo de mejorar las ventas en el servicio; esto se realizo los días 8 y 9 de abril a cargo del sr. Juan Carlos Gómez.
- Para medir la calidad en tiempo y servicio a nuestros clientes realizamos diariamente la retroalimentación que se reporta mensualmente a la oficina central para su respectivo análisis y correcciones si las hubiesen.
- Se realiza otra entrega de magnéticos en dos etapas realizadas los días 15 y 16 de febrero y la segunda el 15 y 16 de septiembre se entregaron 500 unidades distribuidas bajo un cronograma de sectorización dando prioridad a las urbanizaciones nuevas.
- Se implementa el sistema de distribución de pedidos de moto por pedido, para mayor agilidad y mejora de tiempos en la entrega de servicio y mejorando notablemente la organización en el despacho.
- Un propósito al inicio de año fue de incrementar las ventas y no tener ventas inferiores a 100 unidades objetivo alcanzado con el compromiso de todo el equipo de trabajo.
- Otro propósito inicial de gestión fue la optimización de los recursos.
  - GAS: En este recurso se logro reducir el consumo inicial de 6 cargas a 5 unidades semanales optimizando su uso.
  - AGUA: Con la llegada del nuevo producto biodegradable Multix1000 se logra racionar el uso de agua llegando a ser uso óptimo y evitando los desperdicios.
  - GRASA: Como resultado del buen manejo del proceso de horneado de nuestros productos se envía semanalmente la grasa resultante en condiciones optimas a planta.
- Se realizo la entrega de los nuevos uniformes al personal con su nueva imagen y colores realizado el 9 de Julio.
- Con el cambio de imagen de nuestro menú y su introducción de videos; nuestros productos se promocionan d mejor manera.
- Productos:
  - COL Y RUSA: Para garantizar la calidad de nuestras ensaladas tradicionales se cambia el procedimiento de elaboración, mejorando su preparación en cantidades mínimas y periódicas durante el día. Se a logrado con esto una mayor satisfacción a los clientes y probando devoluciones.
  - CESAR Y AMERICANA: Dando prioridad a la sugerencia de nuestros clientes se introduce las nuevas ensaladas teniendo como base la lechuga.
  - AREPA: Se optimizo el tamaño de las arepas y dando como alternativa a nuestros clientes que están acostumbrados a las tradicionales en tiesto.


**Superintendencia de Compañías**  
**27 ABR. 2009**  
**OPERADOR 4**  
**CAPEIPI**

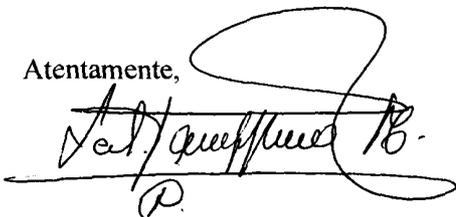
- LONCHERITA: Con la amplitud de los mercados la empresa vio conveniente introducir la poncherita infantil para cubrir el gusto de los más pequeños sin salirnos de nuestros parámetros de productos de calidad.
  - POSTRES: SFLAN- Una de las falencias de la gestión de comercialización es el retiro de producto Sflan por su baja rotación de ventas.
  - ARROZ CON LECHE-por variedad de opciones para nuestros clientes se implementa el postre tradicional arroz con leche.
  - PROMO NAVIDEÑA – Con el objetivo de incrementar ventas y estimular a nuestros clientes se lanza la promoción del quimbolito con Coca Cola.
  - PAVO NAVIDEÑO – La empresa fiel a su tradición puso a disposición la venta de pavos navideños la cual no lleno la expectativa de venta esperada.
- Forma de Pago, se implementa la forma de pago con tarjetas de credito con la finalidad de incrementar las ventas y captar nuevos clientes.
  - Equipo de Trabajo, se logra mantener la estabilidad en los siguientes puestos: Horneras, Motorizados, Recepcionistas y Cajeros, hemos mantenido una falencia en el grupo de saloneros ya que ha existido una alta rotación de los mismos.
  - Mantenimiento:
    - CUARTO FRIO: Se logra estabilizar el funcionamiento del cuarto frío con la adaptación de un regulador de energía que le ayuda a mantener un voltaje constante y así evitar las periódicas falencias que existían con el cambio del kit de arranque.
    - GENERADOR ELECTRICO: Se realiza un mantenimiento total del generador además del sistema de regulación de carga de la batería y así garantizar su perfecto funcionamiento.
    - EQUIPO DE CÓMPUTO: Se realiza el cambio de CPU y monitor de uno de los equipos para mejorar su aplicación en el servicio.
    - FUMIGACION: Se realiza el mantenimiento preventivo y de manera periódica sin presentarse novedades en el mismo.
    - CAJA DE SEGURIDAD: Se coloca una caja de seguridad como respaldo del efectivo manejado en el local.
    - CALEFON: Se envió a laboratorio para una reparación y mantenimiento del equipo quedando en perfecto estado.
    - FREIDORAS: Se incorpora una nueva maquina para el local y se a dado mantenimiento periódico a las mismas.
    - HORNOS: Se ha dado mantenimiento preventivo y permanente a los equipos.
    - MONTA CARGAS: Se dispuso el cambio de cables y arreglo de luces para su buen funcionamiento.
    - ESTRUCTURA: Se realizan mantenimientos programados para obtener áreas limpias y en buen estado y se dio en una primera etapa el mantenimiento a la estructura superior con lijado y pintura.



Adjunto al presente informe se encuentran tanto el Balance General como el Estado de Resultados correspondientes al período económico del año 2008.

Las ventas del año 2008 alcanzan el valor de US. 532185.23, y la utilidad del ejercicio después de impuestos alcanza la suma de US \$ 4697.77, valor que pongo a consideración de la Junta.

Atentamente,



LENIN H. ROSERO HERNANDEZ  
GERENTE GENERAL  
RUZVENS S.A.

