

Informe presentado por el Sr. Wilson Romero Sánchez, Gerente General de Compañía Industrial Frito Rico "RICOFRITO" C.A., a la junta General de Socios, el período comprendido entre Enero 1ero. Del 2007 a Diciembre 31 del 2007.

1. **CONSIDERACIONES GENERALES**

Compañía Industrial Frito Rico Ricofrito C.A. es una compañía constituida en agosto 4 de 1994. La actividad de la Empresa Industrialización y comercialización de alimentos para el consumo humano.

2. **METAS Y OBJETIVOS**

Nuestro objetivo para el año 2007, fue:

Apoyo publicitario en prensa, radio y televisión.

Apoyo al personal de ventas con vehículos más modernos

Seguir dando cursos de capacitación para mejorar las ventas

3. **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**

En el año 2007 se reunió la Junta General de Accionistas, en marzo 14 y sus disposiciones fueron:

- Aprobar los Estados Financieros del año 2006
- Aprobar el informe del administrador.
- Aprobar el informe del comisario

Estas decisiones han sido plenamente ejecutadas por la administración de la empresa

4. **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES.**

4.1 **ADMINISTRATIVOS**

Al finalizar el período la compañía cuenta con 1 trabajador.

4.2 **LABORALES Y LEGALES**

No ha existido situación relevante que informar en el laboral y legal.

5. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Al finalizar el periodo que cubre este informe el Capital de Trabajo de la Empresa es positivo en 10.26 miles de dólares.

El capital de trabajo se ha incrementado en 3.79 miles de dólares, y se explica básicamente en los siguientes hechos:

- Se genero resultado positivo de 3.79 miles de dólares.

El nivel de endeudamiento es 5.76 a 1, que comparado con el 10.83 a 1 del año anterior significa que se ha disminuido.

6. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Al haberse producido un resultado positivo 3.79 miles de dólares propongo que los resultados no sean distribuidos sino que 0.38 miles de dólares se destine a incrementar la reserva legal según la Ley de Compañías y la diferencia se abone a la cuenta Utilidad (Pérdidas) de ejercicios anteriores.

7. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Incrementar el personal de ventas (vendedores) para así aumentar en un 15% el volumen de las ventas.

Comprar exhibidores para incrementar las ventas

Hacer afiches publicitarios

Hacer promociones pague 12 lleve 13 en sectores donde las ventas están bajas.

De los Señores accionistas

Muy atentamente,



Wilson Romero Sánchez
GERENTE GENERAL

Guayaquil, Marzo 28 del 2008