

# THERMO FRIO

## **INFORME DEL COMISARIO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE THERMO FRIO THERFRI S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO FISCAL 2009**

Señores Junta General de Accionistas **THERMO FRIO THERFRI S.A.**

En cumplimiento a la nominación como comisario que me hiciera la Junta General de Accionistas y con lo dispuesto en el artículo 321 de la Ley de Compañías y las Resoluciones de la Superintendencia de Compañías que hace referencia a las obligaciones de los comisarios, doy mi informe y opinión sobre la razón habilidad y suficiencia de la información que ha presentado a Uds., la administración referente a la marcha de la Cia., por el año terminado al 31 de Diciembre del 2009.

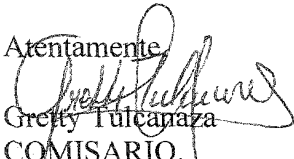
He obtenido de los administradores toda la información sobre las operaciones, documentación y registros, así mismo el Balance General de la Cia., al 31 de diciembre del 2009 y sus correspondientes Estados de Resultados, sobre los cuales puedo indicar el siguiente:

- 1.- La administración de la compañía ha cumplido con las disposiciones de la Junta General, así como las normas legales vigentes.
- 2.- Los expedientes de la compañía se conservan de acuerdo con la ley así como la lista de asistentes.
- 3.- Las políticas contables son autorizadas por la Superintendencia de Compañías del Ecuador, estas están de acuerdo con las Normas y Principios Contables generalmente aceptados.
- 4.- Las cifras presentadas en los Estados Financieros guardan correspondencia con las asentadas en os registros contables.
- 5.- El Impuesto a la Renta para el año 2009 se calculó en base a la tasa del 25% sobre las utilidades. Los dividendos en efectivo que se declare o distribuya a favor de los accionistas no se encuentran sujetos a restricción adicional alguna.

La información presentada por los administradores refleja en forma razonable en todos los aspectos importantes la situación financiera de la Compañía al 31 de diciembre del 2009, los resultados de sus operaciones o los flujos de caja para el año terminado en esa fecha.

6.- Se ha notado mucha competencia en el mercado con equipos chinos que perjudican la labor de ventas por el diferencial de precios que son superiores al 30% , deben Uds., hacer una mejor labor de exposición de calidad del producto ya que el cliente no está muy interesado en calidad si no en precio, mi recomendación es no tener en stock equipos que no roten con frecuencia y aseguramiento de las ventas con mayores garantías a los clientes ya que Uds., dan 30 días y vemos que los pagos no se cumplen en la fechas indicadas

Atentamente

  
Gretty Tulcanaza  
COMISARIO.

