/2008

Elitegroup Cía.Ltda.

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2.008

ANTECEDENTES

Elitegroup Compañía Limitada distribuidor autorizado de los equipos de purificación de aire Rainbow y todos sus accesorios, inició sus operaciones en Noviembre del 2006 con el objetivo de dar a conocer los beneficios de RAINBOW a la región central del país, objetivo que lo ha venido poniendo en practica en sus dos años de operaciones.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

En el año 2008 nuestra empresa se propuso como principal objetivo realizar un cambio institucional importante para brindar una nueva imagen a la región central del país, como una organización sólida y proveedora de una fuente de mejoramiento de salud para los hogares que lo requieran.

Para cumplir con el objetivo establecido se realizaron las siguientes gestiones:

a) Obtención de un local adecuado a las necesidades institucionales, que promueva la optimización de recursos y espacios para nuestras labores cotidianas.

b) Evaluaciones constantes del equipo de dealers y capacitación permanente de los mismos, para obtener mejores resultados tanto para beneficio empresarial así como el beneficio personal de nuestros equipos.

MATRIZ: Urb. Manuela Cañizares, calle Francisco Izazaga 4506 y Pío Valdiviezo
Teléfono: 022-273860 Quito - Ecuador
SUCURSAL 1: Av. 11 de Noviembre s/n y Eduardo Kingman
Teléfonos: 032-945633 / 032-954-309 Riobamba - Ecuador
E-mail: manoloandrademera@hotmail.com

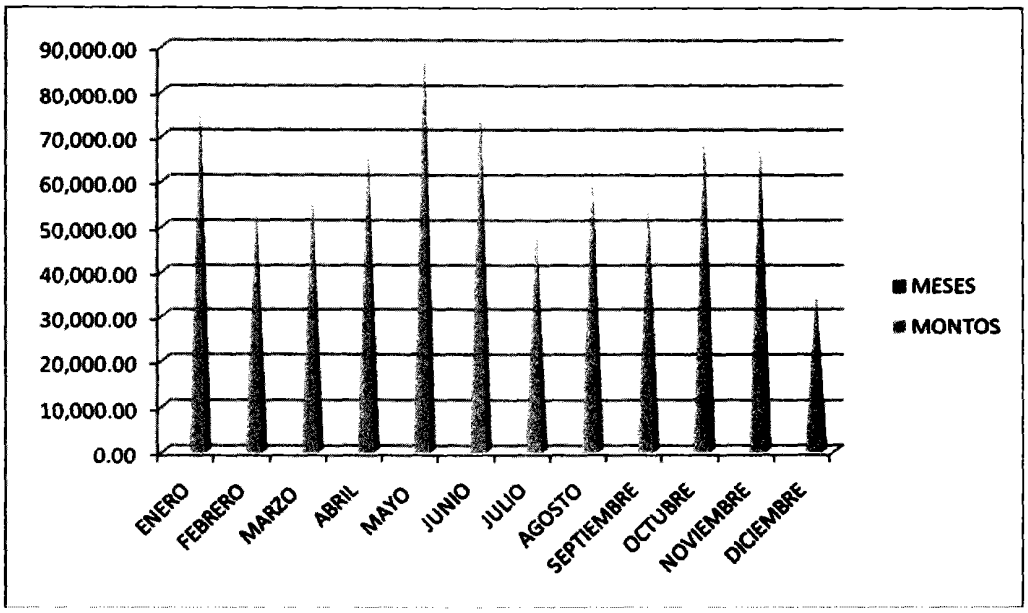
c) Búsqueda de nuevos prospectos para dealers, que deseen incorporarse a nuestra organización, analizando sus capacidades para que puedan ofrecer el 100% de su esfuerzo para su superación familiar

ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

El año 2008 ha sido para Elitegroup un año de muchos cambios y novedades entre los que podemos enumerar a los siguientes:

a) Se procedió a realizar adecuaciones en el local en el que funcionarán nuestras oficinas en Quito
b) Se realizó un cambio de local en la Oficina de Riobamba, para lo que también se realizaron adecuaciones.

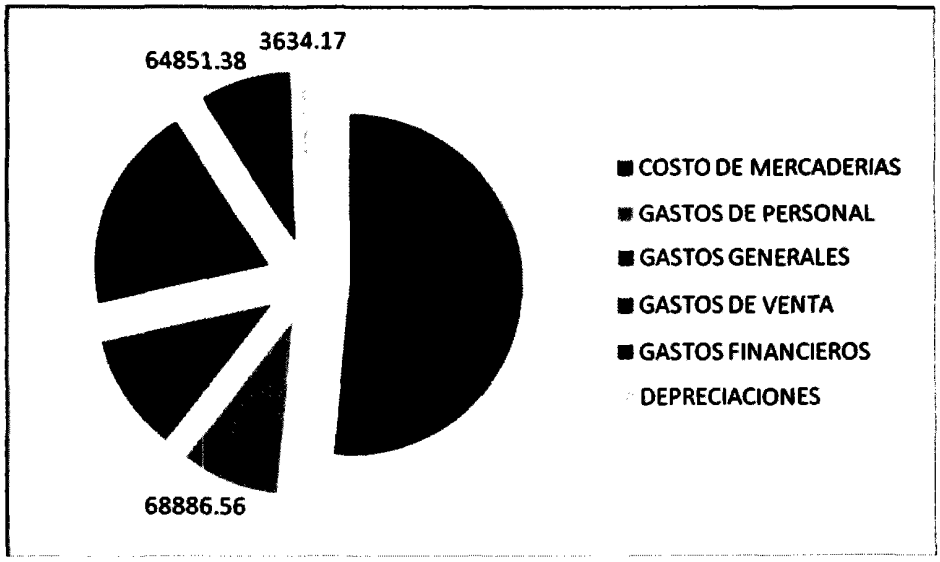
Sin embargo pese a todos estos trabajos, las actividades de la organización continuaron casi con normalidad obteniendo los siguientes resultados en ventas:



En lo que respecta a los gastos debemos mencionar que debido a las adecuaciones antes indicadas tuvimos que realizar grandes inversiones, que nos han llevado a obtener en nuestras nuevas instalaciones un ambiente agradable y funcional para trabajar.

Tambien debo manifestar que en este año que el esfuerzo de algunos de nuestros equipos de dealers se ha visto reflejados en fantásticos premios de viajes al exterior, inversiones que también han sido significativas en nuestros egresos.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, presentamos los gastos de manera general según el siguiente cuadro:



PROPUESTA

Mi propuesta al Directorio es que dicha pérdida sea asumida por los miembros del Directorio en manera proporcional según el número de acciones de la empresa, las cuales podrían ser compensadas con las utilidades del año 2009, lo que resultaría de la siguiente manera:

PROPORCIONAL PERDIDA AÑO 2008

No.	NOMBRE	ACCIONES	%
1	MANUEL VINICIO ANDRADE MERA	784	98,00%
2	LUIS FERNANDO ANDRADE MERA	8	1,00%
3	ALBA SUSANA TORRES COSTALES	8	1,00%
	TOTAL	800	100%

PROYECCION FUTURA

En este segundo año de actividades de nuestra empresa hemos tenido grandes cambios y grandes oportunidades para nuestros dealers, lo que nos hace pensar que para el siguiente año, tendremos más motivación para seguir esforzandos y conseguir los objetivos que nos propongamos.

Dichos objetivos se pueden resumir en los siguientes:

1. Mantener motivado a nuestros grupos de dealers para seguir creciendo y obteniendo mejores oportunidades en este negocio.
2. Lograr un promedio de ventas que supere los 40 equipos mensuales.
3. Llegar con nuestro mensaje de salud a más familias de nuestro país

Para lograr estos objetivos se han planteado las siguientes estrategias:

a) Mantener motivado y capacitado a nuestro equipo de dealers, y en constante búsqueda de personas emprededoras para incorporarlas a nuestra organización.
b) Incentivar a nuestros dealers a través incentivos atractivos y retos que los comprometan a esforzarse dia a dia.

c) Incentivar a nuestros dealers a incrementar su red de reclutas que les permita ayudar a nuevas grupos a conocer la oportunidad Rainbow
d) Incorporar a nuestro personal una persona que será la encargada del departamento técnico de nuestra empresa.

A través de esta breve reseña he podido dar a conocer los aspectos mas relevantes del año que hemos dejado, y que nos ha permitido mejorar en muchos aspectos organizativos, para que el siguiente año podamos enfocarnos en ser mejores y mas eficientes como organización.

Agradezco la confianza depositada en mi, durante estos dos años, lo que me da un aliento para continuar a cargo de esta organización y dar mi mayor esfuerzo para obtener los mejores resultados

Atentamente,

Manuel Andrade Mera
GERENTE GENERAL
ELITEGROUP COMPAÑÍA LIMITADA

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
VENTANILLA UNICA EMPRESARIAL
RIOBAMBA
23 JUL 2009
Ing. Carmen Patarón
ESPECIALISTA DE CONTROL

MATRIZ: Urb. Manuela Cañizares, calle Francisco Izazaga 4506 y Pío Valdiviezo
Teléfono: 022-273860 Quito - Ecuador
SUCURSAL 1: Av. 11 de Noviembre s/n y Eduardo Kingman
Teléfonos: 032-945633 / 032-954-309 Riobamba - Ecuador
E-mail: manoloandrademera@hotmail.com