



**INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA KINGHEALTH**

A los señores socios de Kinghealth..

A continuación, pongo a su disposición mi informe de administrador por las actividades desarrolladas en la Compañía durante el año 2008.

Los proyectos de la compañía Kinghealth se plasmaron con la constitución de la compañía en junio de 2008, bajo la gerencia del Sr. Mauro Moran Sosa.

Las actividades las iniciamos arrendando una oficina ubicada en las calles Fernando Ayarza 203 y Carlos Mántufar.

Las primeras ventas se realizaron en el mes de agosto logrando una buena aceptación en el mercado por parte de los clientes y lo más importante que desde aquella fecha hasta hoy no tenemos ningún tipo de reclamos por la calidad de manufactura de los productos Saladmaster.

El grupo de ventas inicial fue conformado por el Sr. Ing. Eduardo Paéz, Anita Mejía y Liliana García, los mismos que realizaron una buena gestión de ventas.

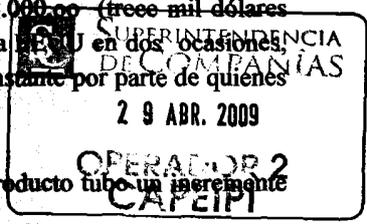
A finales del mes de septiembre renunció el Sr. Mauro Morán a la Gerencia General de Kinghealth, debido a esta situación se procedió a convocar a una Junta General Extraordinaria para el nombramiento de la nueva directiva de la Compañía quedando de la siguiente manera:

- Sra. Eloísa Reyes, Gerente General
- Sra. Aída Sabando Sabando, Presidente

En el mes de agosto se realizo nuestro primer Open House de Saladmaster al mismo que asistieron miembros de la compañía de Estados Unidos esto es la Sra. Verónica Lane, Representante de América Latina y el Sr. Cristhian Oliver Entrenador mundial y nuestros primeros clientes, se hicieron sorteos, demostración de comidas en sistema de Saladmaster y más.

En el mes de octubre decidimos arrendar una oficina más grande para continuar con nuestro plan de crecimiento y reclutamiento de personal de ventas y nos trasladamos a la calle José María Ayora y Vicente Cárdenas, para lo cual realizamos la adquisición de mobiliario como escritorios, sillas, central telefónica, computador e impresoras y más enseres de oficina ya que en la anterior oficina nos prestaban todo lo que era mobiliario.

Este crecimiento nos ha reflejado un promedio de ventas mensuales de \$ 13.000,00 (trece mil dólares mensuales) gracias a los resultados de ventas y gestión administrativa viajé a EEUU en dos ocasiones, en representación de la compañía recibiendo entrenamiento y capacitación constante por parte de quienes hacen Saladmaster a nivel mundial.



Debido a las reformas tributarias y económico-políticas, en este año 2008 producto tubo un incremento arancelario del 10% quedando en total un 30% de arancel.

Por los cambios políticos y económicos constantes, se avizoran cambios en los cupos de importación y esperamos que no nos afecten en gran magnitud las decisiones del Comexi, entidad reguladora de Comercio Exterior.

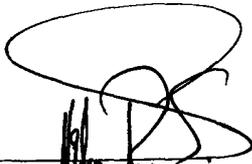
Como resultado del ejercicio económico tenemos una pérdida de \$ 1.220,76 (mil doscientos veinte, 76/100 dólares), valores que son razonables debido a los gastos incurridos por ser el primer año de actividad comercial de la compañía.

Las ventas del 2008 alcanzaron la cantidad de \$61.604,62 según los balances de la compañía.

Para el año 2009 esperamos alcanzar la meta en ventas de \$250,000,00 para lo cual seguiremos con el plan de reclutamiento y formación de vendedores con nuestro nuevo sistema de venta directa.

Alcanzaremos esta meta trabajando en equipo y demostrando las bondades de nuestro producto y sobre todo dando un excelente servicio al cliente. Finalmente quiero dejar expresa constancia de mi agradecimiento a todo el personal administrativo y staff de venta por su compromiso y lealtad con la compañía.

Atentamente,



**ELOISA REYES S.**

Gerente General

