

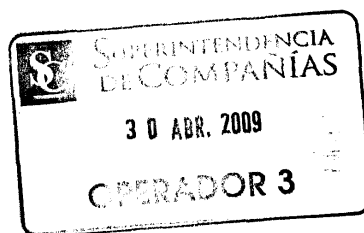


REGALWARE S.A.

La salud en tus manos...

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS**

PERIODO ENE – DIC 2008

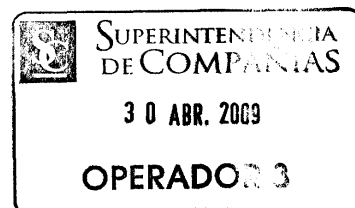


Quito, 28 de abril del 2009

CONTENIDO DEL INFORME

- Informe de la Gerencia General por el período enero – diciembre, 2008:
 - ✓ Resultados Contables Al 31/12/2008
 - ✓ Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.
 - ✓ Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.
 - ✓ Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Quito, 28 de abril del 2008



REGALWARE S.A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO ENE -DIC 2008

Apreciados Accionistas:

REGALWARE S.A. fue constituida el 21 de noviembre de 2008, con escritura pública y resolución de la Superintendencia de Compañías N° 08.Q.IJ.004914, bajo el siguiente paquete accionario:

ACCIONISTAS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	ACCIONES	PORCENTAJE
ERNESTO ALEJANDRO ROMO R.	648	648	648	81%
STALIN RENATO LOPEZ G.	152	152	152	19%
TOTALES	800	800	800	100%

Acto seguido se cumplieron con los requisitos necesarios para que la compañía pueda operar:

- Obtención del RUC, el cual fue otorgado el 27/11/2008
- Solicitud al SRI para que inspeccionen las oficinas y aprueben la emisión de toda la documentación necesaria (facturas, notas de crédito, guías de remisión, etc.)
- Obtención de los códigos para operar con todas las tarjetas de crédito (Diners, Visa, Mastercard, American Express, entre otras)
- Apertura de cuentas corrientes y de ahorro en 2 instituciones bancarias.

A la par con lo antes indicado, se iniciaron los procesos de contratación del personal para el área comercial, mediante la publicación de anuncios escritos en medios masivos, tarea que demandó más esfuerzos de los esperados, sin conseguir los resultados propuestos de 20 asesores. Como conclusión y aprendizaje la contratación del personal se la consideró a partir de ese momento como una actividad clave.

Resultados Contables Al 31/12/2008

En virtud de que las operaciones se iniciaron el 1 de enero de 2009, se cuenta con los siguientes resultados contables al 31 de diciembre de 2008:

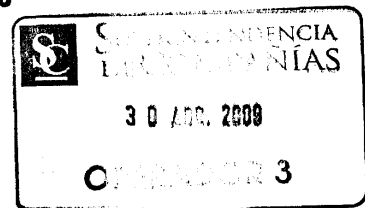
VENTAS

Ventas Sin Iva	0,00
Ventas con Iva	0,00
(-) Descuento en Ventas	0,00
VENTAS NETAS	0,00

TOTAL INGRESOS

0,00

EGRESOS



COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

Materia Prima Directa	0,00
Materiales Directos	0,00
Mano de Obra Directa	0,00
Mano de Obra Indirecta	0,00
Gastos Indirectos de Producción	0,00
TOTAL COSTOS DE CONSTRUCCIÓN	0,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

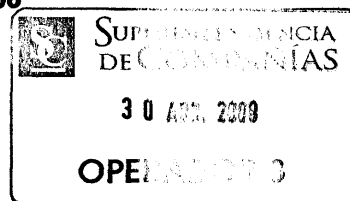
Sueldos y Salarios	0,00
Beneficios Sociales	0,00
Indemnizaciones y Bonificaciones	0,00
Gastos Aporte Patronal	0,00
Honorarios Profesionales	0,00
Reembolsos de Gastos	0,00
Gastos de Gestión	0,00
Seguridad	0,00
Movilización	0,00
Arriendos	0,00
Mantenimientos y Reparaciones Equipos	0,00
Mantenimiento Vehículos	0,00
Servicios Básicos	0,00
Alimentación	0,00
Depreciación Edificios	0,00
Depreciación Muebles y Enseres	0,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	0,00
Depreciación Equipo de Computación	0,00
Depreciación Vehículos	0,00
Amortizaciones Diferidos	0,00
Transportes y Fletes	0,00
Combustibles y Lubricantes	0,00
Publicidad y Propaganda	0,00
Impuestos, Afiliaciones, Contribuciones	0,00
Notarizaciones y Legalizaciones	0,00
Otros Gastos Administrativos	0,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00

GASTOS FINANCIEROS

0,00

OTROS EGRESOS

0,00



TOTAL EGRESOS

0,00

PERDIDA DEL EJERCICIO

0,00

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

La Administración, durante el ejercicio 2008, ha cumplido con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y su Directorio.

Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

Hemos cumplido absolutamente con todas las obligaciones laborales, tributarias y legales.

Los libros de acciones y accionistas de la Compañía y los expedientes de las Juntas Generales, reposan en nuestros archivos actualizados.

Al cierre del ejercicio, no hay circunstancia relevante que comprometa a la Compañía, a sus directores y administradores que no esté descrita en este informe.

Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

El año 2009 se presenta como un escenario de crisis y estancamiento de la economía mundial, generado principalmente por la reducción del crecimiento de la economía en los EE UU.

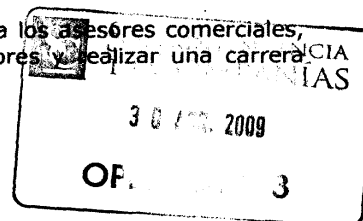
El peso de la economía Norteamericana en el contexto mundial es, a pesar del crecimiento de economías emergentes como las de La India y China, todavía altamente significativo. Estados Unidos es el importador más grande del mundo al importar alrededor de una quinta parte de todos los bienes comercializados y su PIB equivale casi al 20% del PIB mundial.

En cualquier caso, las tensiones de la economía mundial repercutirán sobre la economía ecuatoriana a través de los canales comerciales y financieros, en condiciones en que el Ecuador continúa siendo básicamente una economía exportadora de productos primarios, extremadamente sensible a la variación del precio internacional del petróleo, su recurso exportable más importante.

Todo lo antes indicado conllevará sin duda a un aumento en el porcentaje del desempleo, sin embargo de lo cual, el personal dispuesto a trabajar en venta directa, y sobre en venta de menaje de cocina, no será fácil de encontrar, esto lo podemos afirmar gracias a la experiencia obtenida en los últimos 5 meses.

REGALWARE deberá entonces considerar los siguientes planes de acción:

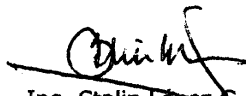
- Establecer un mecanismo de contratación, que sin descuidar los canales tradicionales, incentive el sistema de "referidos".
- Definir e implementar un esquema de multinivel que permita a los asesores comerciales, con esfuerzo, perseverancia y disciplina, conseguir más asesores y realizar una carrera profesional.



- Contratar un Líder Comercial que se dedique a gestionar diariamente la labor de los asesores comerciales.
- Mantener la capacitación permanente de sus asesores comerciales, tanto en técnica de ventas, así como en aspectos de motivación personal.
- Continuar con el plan de incentivos mensual para los asesores comerciales que cumplan con las metas establecidas.
- Definir con claridad la política de descuentos, políticas de cobros y política de comisiones e incentivos.
- Continuar manejando con austeridad los gastos administrativos de la empresa, definir un presupuesto de gastos.
- Planificar y presupuestar los eventos extraordinarios como las demostraciones institucionales.

Dejo constancia de mi agradecimiento al Presidente de REGALWARE el Ing. Ernesto Romo y a su distinguida esposa la Dra. Alejandra Guerrero por su apoyo y confianza permanente.

Atentamente,


Ing. Stalin López G.
GERENTE GENERAL

