

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2006

La Guía que Guía

Nos es placentero informar a nuestros socios los logros alcanzados durante el año 2006, debiendo resaltar que :

AREA DE PRODUCCION.-

Se asignaron tareas específicas a los personeros del departamento de compilación para que cada uno se responsabilice directamente de la labor que desempeña y consecuentemente poder minimizar los errores que se pueden presentar en las ediciones.

Se realizó una nueva adquisición de computadores con mayor capacidad para facilitar nuestro proceso y se ha perfeccionado nuestro programa de guías, permitiéndonos disminuir el tiempo de preparación de originales para su entrega en imprenta.

Se adquirieron nuevas y modernas impresoras a todo color para obtener mejor calidad en los bocetos y artes que presentamos a nuestros clientes.

Para el departamento de ventas en nuestras oficinas de la Ciudad de Cuenca se adquirió un nuevo mobiliario, lo cual permitió un mejor desempeño de nuestro personal en la campaña de ventas.

Hemos modificado los anuncios y la diagramación de las páginas amarillas para poder posicionarlos dentro de la misma clasificación, promocionando los espacios que se presentan dentro de cada columna, con lo cual se facilita su localización por el público, igualmente se ha implementado un nuevo levantamiento de matrices y se depuró la base de datos para los abonados de PACIFICTEL,

La base de datos de los abonados de Cuenca también se depuró íntegramente en concordancia con los nuevos registros que constan en ETAPA.

GRANASA adquirió una nueva torre de impresión y este año nuevamente realizó este proceso para la Guía de Guayaquil, con la ampliación implementada se pudo correr cuatro pliegos en cada tiraje con lo cual se produjeron un menor número de cuadernillos, simplificando el proceso de levantamiento y terminación de los libros en la planta de MAXIGRAF, que el año pasado resultó muy engorroso a diferencia con el actual que permitió una mejor presentación de los cuadernillos y con la experiencia adquirida en la edición anterior, fue posible obtener esta vez libros muy bien presentados y sin tener un volumen muy grande de desperdicio como ocurrió en la edición anterior (2006).

Para la producción de la guía de Cuenca, edición 2007 se contrató la edición con GRANASA y el terminado con MAXIGRAF, consiguiendo un excelente libro, pero en la cual ETAPA nos obligó a utilizar papel cuché para la sección informativa, con lo cual se incrementaron nuestros costos, pero al encontrarnos frente a la renovación del contrato era prudente aceptar este pedido.

Las cinco guías provinciales fueron impresas y terminadas por MAXIGRAF dentro del cronograma establecido, pero demoró excesivamente la producción de la sexta, que es la correspondiente a la provincia de Cañar, afortunada y felizmente pudimos manejar discretamente el atraso.

La distribución de los ejemplares inicialmente se realizó en los lugares delimitados por PACIFICTEL, mas como permanecían un número elevado de ejemplares en nuestras bodegas, se implementó un reparto masivo de ejemplares con personal y medio de transporte propio, tanto en Guayaquil como en varias capitales provinciales.

CAMPAÑAS DE VENTAS.-

La campaña de ventas para la guía de Guayaquil inició el 15 de Enero, partiendo de una cartera o monto alcanzado para la edición 2005 de US 4'400.000, y terminó el 30 de Septiembre, bajo la dirección de nuestro Gerente Comercial, Sr. Sebastián Baquerizo llegando al final a la suma de US 4'990.000, lo cual representa un incremento del 11%.

Para la guía de Cuenca partimos con una cartera de US 1'025.000 en la campaña que inició el 15 de Julio con 15 vendedores de Guayaquil, que permanecieron en esa Ciudad hasta Octubre 30 y alcanzaron la cifra de US 1'150.000, es decir un incremento del 12%

Para las guías Provinciales de PACIFICTEL realizamos las campañas de ventas con 6 vendedores que permanecieron en las distintas Ciudades desde Enero 15 hasta Octubre 30, iniciando con una cartera de US 616.000 y alcanzando el monto total de ventas de US 800.000, lo que representa un incremento del 29%, estamos posicionando efectivamente a nuestra guía, consiguiendo mucha aceptación del público y de los anunciantes.

Debemos resaltar el hecho de que partiendo de un monto total de ventas de US 6'041.000, alcanzados globalmente para las ediciones 2006, en la campaña de ventas realizada durante el año 2006 para las guías edición 2007 fue posible alcanzar un monto total de ventas de US 6'940.000, lo cual representa un incremento del 15%, debiendo puntualizar el hecho de que la recaudación de éstos valores se realiza mensualmente hasta fines del 2007.

AREA FINANCIERA.-

Recibimos este año nuestra participación por las recaudaciones efectuadas por PACIFICTEL desde los meses de Noviembre 2005 hasta Septiembre 2006, las que fueron liquidadas regularmente y canceladas sin mayor contratiempo.

PACIFICTEL presupuestó para el ejercicio económico 2006 como egresos una cifra reducida y que naturalmente fue insuficiente para cubrir el monto que nos correspondía en éste período, por lo tanto debimos esperar para que el presupuesto para el 2007 sea aprobado por las nuevas autoridades designadas por el Presidente Correa y que se posesionaron en el mes de Enero, para poder recibir lo correspondiente a los últimos meses del año.

Consecuentemente durante el 2006 únicamente recibimos nuestra participación por las recaudaciones efectuadas durante los 11 meses desde Noviembre 2005 hasta Septiembre 2006.

De ETAPA, en el mismo período hemos recibido también nuestra participación por las recaudaciones efectuadas en el período de 11 meses, comprendido desde Diciembre 2005 hasta Octubre del 2006

El préstamo bancario realizado por el Banco Bolivariano y que fue requerido para realizar la importación del papel necesario para producir las ediciones 2006, por la suma de US 550.000 fue cancelado antes del vencimiento, en el primer trimestre del año.

Para adquirir el papel que adicionalmente al sobrante del año pasado, que mantenemos en bodegas, y que es el requerido para producir las ediciones 2007, que se imprimen y entregan entre Noviembre y Diciembre del año 2006, se lo realizó con recursos propios y su importación costó US \$ 450.000.

Por lo tanto, en base a un eficiente manejo de nuestro flujo pudimos operar sin requerir financiamiento de los bancos y adicionalmente operamos en base a la consecución de crédito directo de nuestros proveedores a los que cancelaremos con los ingresos represados que se realizan en los primeros meses del año 2007.

Se emitieron las facturas por publicidad para todos los clientes de la guía de Cuenca, para cumplir con el requisito exigido por el S.R.I., pues de acuerdo a nuestro contrato con ETAPA, esta proceso nos corresponde realizarlo.

La entrega masiva de ejemplares incrementó notablemente nuestro costo de distribución, pero será beneficioso para poder conseguir nuevos clientes que se cercioran de la circulación efectiva, masiva y gratuita de los libros

RELACIONES CON PACIFICTEL Y ETAPA.-

Hemos cumplido con nuestras obligaciones para con PACIFICTEL, tanto en la entrega de los ejemplares, como en alcanzar y superar en monto mínimo de participación económica garantizada para cada edición.

En el mes de Diciembre se retomó el proceso de implementación del programa para el servicio de información 104, que había sido presentado con anterioridad por EDINA, mas nunca utilizado, pero naturalmente al existir ahora nuevos actores y personeros de PACIFICTEL, hemos tenido que realizar una serie de modificaciones en el programa y que nos han solicitado para poderlo implementar en los primeros días del mes de Enero 2007.

Finalmente se consiguió que en el mes de Noviembre se consiguió que los Presidentes Ejecutivos de ANDINATEL, Sr. Juan Esteban Arellano y de PACIFICTEL, Ab. Luis Sotomayor firmen el convenio entre las operadoras para realizar la facturación y recaudación de los valores por publicidad facturados y recaudados a los clientes de la otra operadora.

En los primeros meses del 2007 esperamos poder recaudar los valores que nos pertenecen sobre las recaudaciones realizadas por ANDINATEL desde el 2004 hasta la fecha, con lo cual nuestro flujo de efectivo se mejorará enormemente, pues la cifra alcanzará hasta cerca del millón de dólares.

Finalmente se perfeccionó la firma del acta de provisional de entrega-recepción correspondiente a la primera edición (2004-05) que se encontraba lista, mas debido al continuo cambio de personeros durante el segundo semestre del año no se la había podido realizar, en la cual se estableció que EDINA cumplió con todas nuestras obligaciones y superó el monto garantizado como participación económica para PACIFICTEL.

La relación con ETAPA y sus personeros se ha mantenido en las mejores condiciones y debemos entregar la última edición correspondiente al contrato vigente en Enero 2007, por lo tanto en éste año debemos negociar su renovación.

Reiteramos nuestro firme propósito y mejores ejecutorias para superar los rendimientos que nuestra empresa debe alcanzar en el año 2007.

Atentamente,

Ramiro Chiriboga Cordovéz
Presidente Ejecutivo

Ramiro Chiriboga Guevara
Gerente General



INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2006

La Guía que Guía

Nos es placentero informar a nuestros socios los logros alcanzados durante el año 2006, debiendo resaltar que :

AREA DE PRODUCCION.-

Se asignaron tareas específicas a los personeros del departamento de compilación para que cada uno se responsabilice directamente de la labor que desempeña y consecuentemente poder minimizar los errores que se pueden presentar en las ediciones.

Se realizó una nueva adquisición de computadores con mayor capacidad para facilitar nuestro proceso y se ha perfeccionado nuestro programa de guías, permitiéndonos disminuir el tiempo de preparación de originales para su entrega en imprenta.

Se adquirieron nuevas y modernas impresoras a todo color para obtener mejor calidad en los bocetos y artes que presentamos a nuestros clientes.

Para el departamento de ventas en nuestras oficinas de la Ciudad de Cuenca se adquirió un nuevo mobiliario, lo cual permitió un mejor desempeño de nuestro personal en la campaña de ventas.

Hemos modificado los anuncios y la diagramación de las páginas amarillas para poder posicionarlos dentro de la misma clasificación, promocionando los espacios que se presentan dentro de cada columna, con lo cual se facilita su localización por el público, igualmente se ha implementado un nuevo levantamiento de matrices y se depuró la base de datos para los abonados de PACIFICTEL,

La base de datos de los abonados de Cuenca también se depuró íntegramente en concordancia con los nuevos registros que constan en ETAPA.

GRANASA adquirió una nueva torre de impresión y este año nuevamente realizó este proceso para la Guía de Guayaquil, con la ampliación implementada se pudo correr cuatro pliegos en cada tiraje con lo cual se produjeron un menor número de cuadernillos, simplificando el proceso de levantamiento y terminación de los libros en la planta de MAXIGRAF, que el año pasado resultó muy engorroso a diferencia con el actual que permitió una mejor presentación de los cuadernillos y con la experiencia adquirida en la edición anterior, fue posible obtener esta vez libros muy bien presentados y sin tener un volumen muy grande de desperdicio como ocurrió en la edición anterior (2006).

Para la producción de la guía de Cuenca, edición 2007 se contrató la edición con GRANASA y el terminado con MAXIGRAF, consiguiendo un excelente libro, pero en la cual ETAPA nos obligó a utilizar papel cuché para la sección informativa, con lo cual se incrementaron nuestros costos, pero al encontrarnos frente a la renovación del contrato era prudente aceptar este pedido.

GUAYAQUIL: Junín 428 y Gral. Córdova, 5to. Piso • PBX: 256 0950 • Fax: 256 0443

e-mail: paginasamarillas@edina.com.ec

QUITO: Av. Eloy Alfaro N32-614 y Bélgica • Telfs.: (02) 333 0880 • Fax: (02) 333 0882 e-mail: edina@andinanet.net

CUENCA: Pdte. Córdova 9-06 y Benigno Malo • Telf.: (07) 282 2344 • Fax: (07) 283 5802

Las cinco guías provinciales fueron impresas y terminadas por MAXIGRAF dentro del cronograma establecido, pero demoró excesivamente la producción de la sexta, que es la correspondiente a la provincia de Cañar, afortunada y felizmente pudimos manejar discretamente el atraso.

La distribución de los ejemplares inicialmente se realizó en los lugares delimitados por PACIFICTEL, mas como permanecían un número elevado de ejemplares en nuestras bodegas, se implementó un reparto masivo de ejemplares con personal y medio de transporte propio, tanto en Guayaquil como en varias capitales provinciales.

CAMPAÑAS DE VENTAS.-

La campaña de ventas para la guía de Guayaquil inició el 15 de Enero, partiendo de una cartera o monto alcanzado para la edición 2005 de US 4'400.000, y terminó el 30 de Septiembre, bajo la dirección de nuestro Gerente Comercial, Sr. Sebastián Baquerizo llegando al final a la suma de US 4'990.000, lo cual representa un incremento del 11%.

Para la guía de Cuenca partimos con una cartera de US 1'025.000 en la campaña que inició el 15 de Julio con 15 vendedores de Guayaquil, que permanecieron en esa Ciudad hasta Octubre 30 y alcanzaron la cifra de US 1'150.000, es decir un incremento del 12%

Para las guías Provinciales de PACIFICTEL realizamos las campañas de ventas con 6 vendedores que permanecieron en las distintas Ciudades desde Enero 15 hasta Octubre 30, iniciando con una cartera de US 616.000 y alcanzando el monto total de ventas de US 800.000, lo que representa un incremento del 29%, estamos posicionando efectivamente a nuestra guía, consiguiendo mucha aceptación del público y de los anunciantes.

Debemos resaltar el hecho de que partiendo de un monto total de ventas de US 6'041.000, alcanzados globalmente para las ediciones 2006, en la campaña de ventas realizada durante el año 2006 para las guías edición 2007 fue posible alcanzar un monto total de ventas de US 6'940.000, lo cual representa un incremento del 15%, debiendo puntualizar el hecho de que la recaudación de éstos valores se realiza mensualmente hasta fines del 2007.

AREA FINANCIERA.-

Recibimos este año nuestra participación por las recaudaciones efectuadas por PACIFICTEL desde los meses de Noviembre 2005 hasta Septiembre 2006, las que fueron liquidadas regularmente y canceladas sin mayor contratiempo.

PACIFICTEL presupuestó para el ejercicio económico 2006 como egresos una cifra reducida y que naturalmente fue insuficiente para cubrir el monto que nos correspondía en éste período, por lo tanto debimos esperar para que el presupuesto para el 2007 sea aprobado por las nuevas autoridades designadas por el Presidente Correa y que se posesionaron en el mes de Enero, para poder recibir lo correspondiente a los últimos meses del año.

Consecuentemente durante el 2006 únicamente recibimos nuestra participación por las recaudaciones efectuadas durante los 11 meses desde Noviembre 2005 hasta Septiembre 2006.

De ETAPA, en el mismo período hemos recibido también nuestra participación por las recaudaciones efectuadas en el período de 11 meses, comprendido desde Diciembre 2005 hasta Octubre del 2006

El préstamo bancario realizado por el Banco Bolivariano y que fue requerido para realizar la importación del papel necesario para producir las ediciones 2006, por la suma de US 550.000 fue cancelado antes del vencimiento, en el primer trimestre del año.

Para adquirir el papel que adicionalmente al sobrante del año pasado, que mantenemos en bodegas, y que es el requerido para producir las ediciones 2007, que se imprimen y entregan entre Noviembre y Diciembre del año 2006, se lo realizó con recursos propios y su importación costó US \$ 450.000.

Por lo tanto, en base a un eficiente manejo de nuestro flujo pudimos operar sin requerir financiamiento de los bancos y adicionalmente operamos en base a la consecución de crédito directo de nuestros proveedores a los que cancelaremos con los ingresos represados que se realizan en los primeros meses del año 2007.

Se emitieron las facturas por publicidad para todos los clientes de la guía de Cuenca, para cumplir con el requisito exigido por el S.R.I., pues de acuerdo a nuestro contrato con ETAPA, esta proceso nos corresponde realizarlo.

La entrega masiva de ejemplares incrementó notablemente nuestro costo de distribución, pero será beneficioso para poder conseguir nuevos clientes que se cercioran de la circulación efectiva, masiva y gratuita de los libros

RELACIONES CON PACIFICTEL Y ETAPA.-

Hemos cumplido con nuestras obligaciones para con PACIFICTEL, tanto en la entrega de los ejemplares, como en alcanzar y superar en monto mínimo de participación económica garantizada para cada edición.

En el mes de Diciembre se retomó el proceso de implementación del programa para el servicio de información 104, que había sido presentado con anterioridad por EDINA, mas nunca utilizado, pero naturalmente al existir ahora nuevos actores y personeros de PACIFICTEL, hemos tenido que realizar una serie de modificaciones en el programa y que nos han solicitado para poderlo implementar en los primeros días del mes de Enero 2007.

Finalmente se consiguió que en el mes de Noviembre se consiguió que los Presidentes Ejecutivos de ANDINATEL, Sr. Juan Esteban Arellano y de PACIFICTEL, Ab. Luis Sotomayor firmen el convenio entre las operadoras para realizar la facturación y recaudación de los valores por publicidad facturados y recaudados a los clientes de la otra operadora.

La Guía que Guía

En los primeros meses del 2007 esperamos poder recaudar los valores que nos pertenecen sobre las recaudaciones realizadas por ANDINATEL desde el 2004 hasta la fecha, con lo cual nuestro flujo de efectivo se mejorará enormemente, pues la cifra alcanzará hasta cerca del millón de dólares.

Finalmente se perfeccionó la firma del acta de provisional de entrega-recepción correspondiente a la primera edición (2004-05) que se encontraba lista, mas debido al continuo cambio de personeros durante el segundo semestre del año no se la había podido realizar, en la cual se estableció que EDINA cumplió con todas nuestras obligaciones y superó el monto garantizado como participación económica para PACIFICTEL.

La relación con ETAPA y sus personeros se ha mantenido en las mejores condiciones y debemos entregar la última edición correspondiente al contrato vigente en Enero 2007, por lo tanto en éste año debemos negociar su renovación.

Reiteramos nuestro firme propósito y mejores ejecutorias para superar los rendimientos que nuestra empresa debe alcanzar en el año 2007.

Atentamente,

Ramiro Chiriboga Cordovéz
Presidente Ejecutivo

Ramiro Chiriboga Guevara
Gerente General

