

**INFORME A LA JUNTA DIRECTIVA SOBRE LA GESTION  
REALIZADA ENTRE MAYO Y DICIEMBRE DE 2006**

156023

**A. De primera instancia se gestionó la constitución de la compañía.**

**Procedimiento:**

- El presidente de la compañía Señor Jorge Manuel Barros me otorga un PODER GENERAL para gestionar los trámites inherentes a este fin.
- Se seleccionó el nombre de REVIÑALES ECUADOR SA. Para la razón social. Se hizo la correspondiente consulta en la superintendencia de compañías y se aprobó por parte de la misma.
- Se elaboró la minuta correspondiente en la cual se establecieron los estatutos, la razón por la cual se constituye la firma, identificación y participación de los accionistas y demás cláusulas de rigor. Posterior se elevó a escritura pública en la notaría Vigésima séptima del cantón Quito el 29 de junio de 2006.
- Se inscribió la escritura en el registro mercantil y se procedió a la publicación en un diario de amplia circulación.
- Una vez emitidas las correspondientes resoluciones por parte de la Superintendencia de compañías y el registro mercantil se procedió a la inscripción en el S.R.I y se nos asignó el RUC 1792041643001. Con lo anterior la compañía ya tiene existencia legal en Ecuador.

De todos los elementos anteriormente mencionados existen copias que reposan en el archivo para su correspondiente verificación.

**B. Relación con el sector financiero.**

- Se hizo la apertura de la cuenta corriente número 3334296104 la cual tiene vigencia desde julio del 2006 con el banco del pichincha, toda vez que es el banco más importante de este país. También se obtuvo los correspondientes códigos de afiliación a las tarjetas de crédito y algo bastante relevante es la aprobación del POS con digitación manual. Elemento que ayudará mucho en el mercadeo telefónico.

**C. Locación.**

- Se tomó como sede inicial para la operación oficina ubicada en el centro empresarial unicornio (Av. Amazonas 39-12 y NNUU) piso séptimo oficina 708. Allí a pesar de no tener un espacio adecuado se inició la comercialización de nuestro producto en forma telefónica y presencial.

#### D. Ventas realizadas.

- Se consiguió como resultado final una facturación a diciembre de 157.993.32 dólares, lo que establece un promedio mensual de 22.570 (170 suscripciones de tres años aproximadamente).  
Al hacer un análisis de estas cifras se infiere que un resultado bastante positivo si se entiende que es una compañía de solo seis meses de vida.

#### E. Presupuesto de ventas para el 2007.

- Se tiene una meta bastante ambiciosa para el 2007. El aspecto más relevante es llegar a facturar 800 ventas mensuales (105.600 usd). Para conseguir dicho fin se hace necesario crear una infraestructura de ventas que deberá aproximarse a lo siguiente:

Contratar 28 telemercaderistas que trabajan en dos turnos de 8:30 AM. a 2:00 PM y de 2: PM a 7:00 PM respectivamente. Conseguir 10 personas para venta externa.

Se necesita cambiar de oficina a una de mayor espacio y de igual conveniencia en ubicación. Todo lo anterior debe ir acompañado de una labor de capacitación permanente.

#### F. Proyección de inversión 2007

- Es esencial dotar la operación de sus requerimientos básicos por lo cual se proyecta adquirir para el 2007:  
7 computadoras

14 estaciones de trabajo para telemercadeo

Dotación de muebles para oficina, fax, red de Internet teléfonos y demás requerimientos para el normal desempeño.

Consecución de la cuota inicial para compra de una oficina propia.

Mejorar los salarios de los empleados acorde con su nivel desempeño.

Las inversiones que asigne la presidencia.

#### G. Relación con la junta directiva.

Siempre será mi interés el mantener canales de comunicación fluidos con la junta directiva para que estén al tanto de todo lo que se haga en esta oficina.

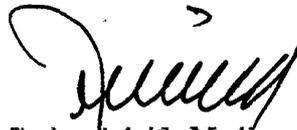
Espero que la junta se encuentre satisfecha con los márgenes de utilidad reportados a diciembre de 2006 que entre otras cosas también se traduce en giros al exterior para disminuir el pasivo y por ende no se requiera de inversión por parte de los socios.

También será un objetivo de mi gestión crear un clima de motivación que permita una buena relación entre el personal administrativo y de ventas y el ámbito directivo de la compañía. También construir y mantener buenas relaciones con las entidades de control en el Ecuador (cámara de comercio, superintendencia de compañías, servicio de rentas internas, instituto ecuatoriano de seguridad social, etc.)

Así concluye este informe personal sobre mi gestión entendiéndose que de ser requerida la ampliación de información de cualquier numeral estaré presto a suministrarla.

En espera de sus comentarios,

Atentamente,



Carlos Adolfo Medina  
Gerente