INFORME A LA JUNTA DIRECTIVA SOBRE LA GESTIÓN REALIZADA EN EL AÑO 2007.

LISTADO DE ACTIVIDADES EJECUTADAS

Me complace mucho poder informar a usted Señor Barros como Presidente de la Compañía y a los demás integrantes de la Junta Directiva, sobre el Balance de Actividades realizadas por esta Gerencia y que de antemano es muy positivo.

1. **CAMBIO DE OFICINA**

   Quiero comenzar mencionando que por razones de logística hubo la necesidad de cambiarnos de oficina. En la anterior como es de conocimiento de ustedes había muchas limitaciones de espacio que ocasionaban un trauma en el normal desempeño de nuestra gestión. La oficina a la que nos mudamos nos permite tener un área de Recepción, una de Servicio al Cliente, dos salas de Telemercadeo que suman 14 estaciones de trabajo, una sala de Capacitación, un área Administrativa y Contable y una de Gerencia.
   Además adecuamos uno de los parqueaderos para efectos de Bodega, entendíamos que iba a venir una importación que en total sumaban algo más de 6000 enciclopedias y necesitábamos la adecuación de un espacio funcional y cercano a nuestro Centro de Operaciones.

   En nuestra filial de Guayaquil también se tomó una oficina en el mismo piso donde funciona desde Mayo la principal para es ciudad y se hizo el traslado de los CALL CENTER. Esto le da una mejor operatividad.

2. **ADECUACIÓN TELEFÓNICA**

   Ante los constantes problemas que teníamos con la empresa telefónica **SETEL** (Caídas permanentes del sistema, deficiencia de comunicación) hubo la necesidad de instalar un **E-1** telefónico con la Compañía **ANDINATEL**, el cuál nos permite un nivel de comunicación de mayor fidelidad y una cobertura total en todo el país. Consecuentemente con esto también se instaló una planta telefónica que permite derivar hasta 16 extensiones.
   También se implementó un Plan de Telefonía celular con la Compañía **MOVISTAR S.A.** y otro con la Compañía **PORTA** que permite hacer las confirmaciones de las ventas a celular.

3. **AMPLIACIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS**

   Por el importante volumen de ventas que se empezó a generar hubo necesidad de contratar 3 personas para atender la logística y los despachos y hacer los ajustes correspondientes para el manejo contable.
   Como es normal en los equipos de ventas y a pesar de la rotación de dicho personal se logró contar con la presencia de alrededor de 30 operadoras telefónicas en total para las oficinas de Quito y Guayaquil (Call propios).

4. **IMPLEMENTACIÓN DE ACTIVOS**

Producto del crecimiento antes mencionado hubo la necesidad de adquirir 30 módulos con sus correspondientes sillas para el área de telemercadeo. Se compraron 4 computadores más y otro mobiliario de menor importancia.

5. **PRÉSTAMOS Y TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR**

Con el resultado económico de nuestra gestión pudimos prestar y hacer inversiones temporales en los filiales de Perú, Costa Rica, Panamá, Estados Unidos y Colombia.
Es importante destacar que la Compañía tiene una operación que no acumula pasivos, que da cumplimiento a todos los compromisos con los empleados según establece la legislación en este país. Como hecho relevante siempre hay un flujo de caja que permite direccionar los dineros cuando son solicitados por Presidencia.

6. **INCREMENTO DE VENTAS**

Como producto de negociaciones hechas con los Call Center externos y una conveniente implementación de los Call propios de Quito y Guayaquil, vimos un notorio incremento en las ventas y se pudo alcanzar una primera meta que era llegar a 600 ventas.
No cabe duda que todos los esfuerzos direccionados a conseguir bases de datos que se ajusten a nuestro objetivo dio un resultado muy positivo. Para tomar en cuenta prácticamente se duplicó la circulación que existía a inicios del 2007.
También se implantó de manera exitosa la venta de los **"Paquetes con la Enciclopedia Temática y Ruffus".**
El ejercicio neto de la Compañía sobrepasó la facturación en algo más de 1.000,000 USD.

7. **PROYECCIONES PARA EL 2008**

En concordancia con las reuniones en Presidencia y analizando los posibilidades del mercado Ecuatoriano se estimó que era factible pensar que en el año 2008 nuestra facturación supere los 2.000,00 USD. Meta que por supuesto es bastante optimista y alcanzable y que sin lugar a duda nos seguirá manteniendo entre las tres operaciones más importantes del Continente.

COMENTARIOS FINALES

Si entendemos que en total la Operación cumple en Mayo del 2008 2 años después de haberse manejado bajo el esquema de un concesionario, nos ánima concluir que un lapso de tiempo tan corto hemos superado ampliamente las expectativas de la Junta Directiva y en especial de la Presidencia. Seguiremos trabajando con el mismo ímpetu que nos ha caracterizado para poder alcanzar ese objetivo común de ser la "Revista con mayor impacto y cobertura en el continente".

Sin otro particular por el momento quedo a la espera de sus importantes comentarios.

Cordialmente,

Ing. Carlos Adolfo Medina
GERENTE GENERAL
REVISEÑALES ECUADOR S.A.