

156025

**INFORME DE GESTIÓN A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
COMPAÑÍA POR EL AÑO 2008.**

Es muy grato para mí en calidad de Gerente y Representante de la Compañía poder de primera instancia agradecer la confianza que me dispensaron llevar a cabo los objetivos propuestos para el año 2008.

Puedo empezar mencionando que el mes de Enero a diferencia de años anteriores empezó con un resultado muy positivo de 951 ventas si entendemos que es un mes donde muchas personas recién se incorporan a sus actividades después de las festividades de Diciembre.

I. ANÁLISIS POR TRIMESTRE DE GESTIÓN COMERCIAL.

- Terminamos el Primer Trimestre con 3071 ventas y justo en el mes de Marzo sobrepasamos las 1200 ventas. Esto se consiguió manteniendo 2 CALL CENTER externos y nuestras operaciones propias de Quito y Guayaquil.
- Para el Segundo Trimestre estuvimos reportando 4301 ventas siendo el mes de Junio uno de los picos de máxima producción con 1476 ventas. Hasta este entonces ha sido uno de los momentos más sólidos de la Compañía en Ecuador lo que permitió poder enviar recursos al exterior incluyendo la operación del Perú.
- Para el Tercer Trimestre se presentó una significativa disminución a 2346 ventas como consecuencia de que a finales de Agosto viene el cierre del Código de Afiliación con el Banco del Pichincha por el cual ingresan cerca del 60% de los recursos de la Compañía. Esto conllevó empezar hacer ajustes en nuestro procedimiento comercial incluyendo por supuesto el tener que pasar ventas por los Códigos Internacionales en Miami.

Particularmente este tercer trimestre entiendo que solo se podía vender mayoritariamente a una sola cuota, implicó una disminución ostensible en el personal de ventas e incluso uno de los call's externos se retiró de la operación. Cabe también mencionar que se empezó a gestionar una acción orientada a que el Banco del Pichincha nos restituyera los códigos. Se hizo necesario implementar un sistema de grabación en línea (inversión un tanto costosa) y las gestiones también involucraron la intervención de la Vicepresidencia y Presidencia.

- * Para el último trimestre el nivel de ventas bordeaba las 1889 unidades. Coligiendo que estábamos con un call center menos y con un área comercial bastante disminuida estimo que fue un resultado muy positivo. Como algo bastante relevante a mediados del mes de Noviembre el Banco del Pichincha nos devuelve el código gracias a que entendieron que los ofrecimientos hechos para transparentar nuestro accionar comercial se habían cumplido y por ende ellos volvieron a confiar en nosotros.

II. INFORME DE LOGÍSTICA Y ADQUISICIÓN DE ACTIVOS

Uno de los hechos más relevantes como ya mencionó fue la adquisición del sistema de grabación en línea para la oficina Matriz en Quito lo que ahora permite tener estándares de control mucho más adecuados. Este sistema se implementó también en uno de los call's center que a propósito es el único que sigue operando indefinidamente con nosotros (SIVENDO).

No hubo mayores adquisiciones en el plano de activos fijos sino más bien algún mantenimiento de los ya existentes. Cabe destacar que en la oficina Matriz en Quito se hizo la adquisición de un E1 telefónico con su correspondiente central.

Desde el punto de vista de la logística para recuperar el personal que había salido del área de ventas se siguió manteniendo la captación a través de avisos de periódicos tanto en Quito como en

Guayaquil y el alquiler de salones en hoteles de relevancia para la selección y capacitación.

CONCLUSIONES GENERALES.

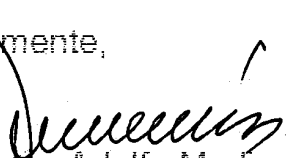
Si lo remitiéramos a cifras puntuales el año inmediatamente anterior a pesar del colapso con los códigos permitió una facturación que alcanzó los 2.1121, 753 USD.

Esta oficina envió al exterior cerca de 412.000,00 USD incluyendo por su puesto en este valor los cerca de 45.000,00 USD que se pasaron por los códigos de la Revista en Miami.

Como producto de la suspensión temporal de los códigos en Agosto la Compañía adquirió algunas deudas representativas con algunas Empresas prestadoras de servicios (Correos) que seguramente vayan a afectar el movimiento financiero del año 2009.

No se puede dejar de mencionar que en relación al año 2007 la Compañía facturó 1'000,000 USD más, lo que implica un crecimiento importante si se compara con los crecimientos de otras oficinas en el Continente.

Cordialmente,


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

