

Informe de Gerencia General a los señores Accionistas de MedFord S. A. por el periodo comprendido entre Enero 1 a Diciembre 31 del 2006

Resumen de Actividades en el 2006

El 2006 fue un año de cambios para la organización. Durante el primer trimestre del 2006, no hubo incrementos significativos en el número de alumnos, unido al problema de no tener un Director de Academia en Cumbayá, después de haber realizado dos contrataciones que tuvieron que renunciar al poco tiempo. En el mes de marzo, se tomó la decisión de traer a Juan Pablo Hinojosa de México quien había sido nombrado Área Developer para Latinoamérica, para que dicte un curso a nuestro personal y evalúe nuestras instalaciones.

La visita de Juan Pablo a finales de Abril, rompió varios paradigmas del personal, y cambio sustancialmente el enfoque del negocio para la administración, como por ejemplo el poder implementar exitosamente clases de FasTrackKids para papás al inicio de cada módulo, para que los papás entiendan mejor los beneficios del programa y tengan una mayor lealtad al mismo. De igual forma, Juan Pablo nos indicó como se debe vender el programa y como se debe manejar la operación de las academias. Se vieron varias debilidades en nuestro programa, las cuales eran principalmente de ventas y mercadeo y de operaciones:

Ventas:

- Se utiliza el telemercadeo como herramienta principal de ventas
- Falta un plan formal de referidos
- No se hacen presentaciones a instituciones educativas
- No se invitan a profesores o alumnos de planteles educativos
- Se debe implementar el programa Trae un amigo

Operaciones:

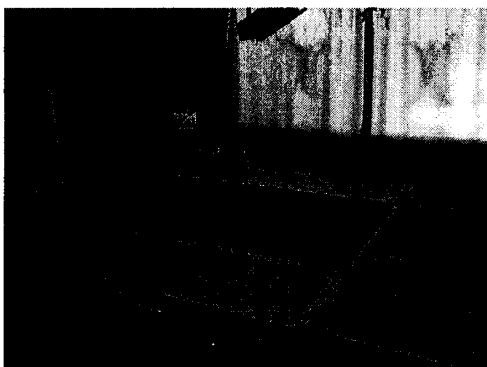
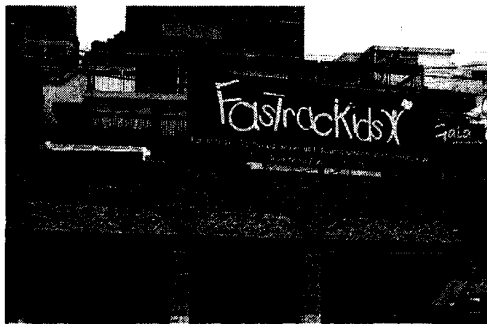
- La operación debe estar centralizada en la academia
- No hay seguimiento constante para papás con reportes y clases
- Hay que hacer clases de papás
- Evaluaciones periódicas para papás
- Contacto con profesoras de alumnos

Marketing

- Las academias no tienen una buena rotulación a la calle
- Se debe buscar reportajes de varios medios publicitarios

Para el comienzo del año lectivo 2006-2007, se realizaron la mayoría de los cambios propuestos por Juan Pablo, y empezamos por nuevas academias en la calle Whympier y en la calle Cabildos en el barrio Quito Tenis.

Por decisión de la administración, no se abrió la academia en Cumbayá. Las razones principales para esta decisión fueron limitación en el capital de trabajo y la necesidad de concentrar todos nuestros esfuerzos en dos academias. Si los resultados esperados se cumplían, abríamos la academia de Cumbayá en Enero 2007.



Con el cambio de las academias se elaboró un nuevo manual de procedimientos para ventas y mercadeo, y para profesoras.

En el arranque de Septiembre tuvimos un problema similar al 2005, solo el 20% de alumnos que finalizaron el ciclo en Junio continuaron en el programa, y no

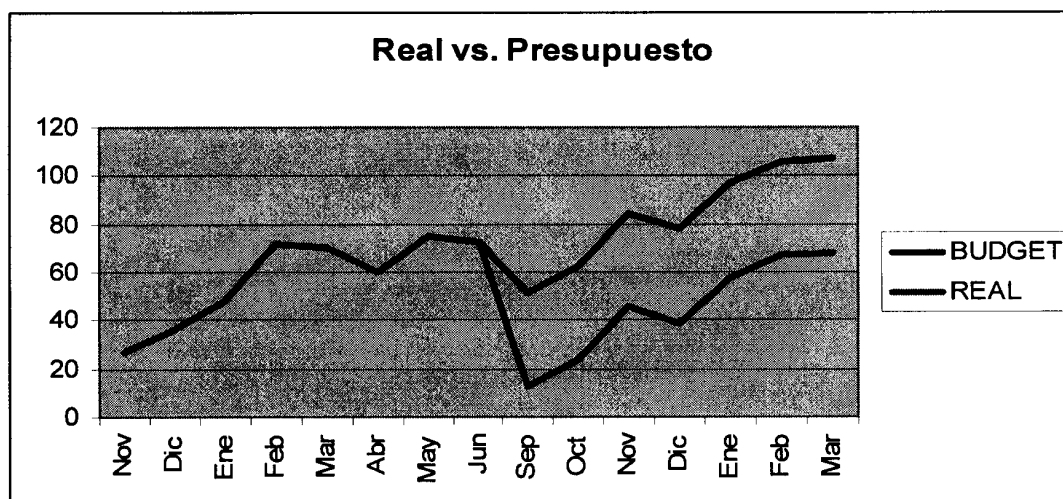
podimos atraer a los alumnos del campamento a nuestro programa extracurricular. A este problema se unió la falta de gestión comercial y operativa de la Directora de la Academia Whymper, la cual recibió varias llamadas de atención por la calidad de su trabajo, y finalmente fue separada de la empresa a finales de Noviembre.

Ventas y cumplimiento del presupuesto

El crecimiento promedio de ventas en la primera parte del 2006 (Enero-Junio) fue del 11% mensual y el crecimiento promedio de ventas en la segunda parte del 2006 (Septiembre-Diciembre) fue del 54% mensual.

Nuestro principal problema está en los meses de Julio y Agosto, puesto que no mantenemos contacto con la mayoría de clientes que terminaron el ciclo en junio, y por esta razón solo un 20% regresa en septiembre. Este factor altera significativamente el cumplimiento de nuestro presupuesto.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Sep	Oct	Nov	Dic
Real	48	72	70	60	75	73	13	24	46	39
		50%	-3%	-14%	25%	-3%		85%	92%	-15%
Budget	48	72	70	60	75	73	51	62	84	78
		50%	-3%	-14%	25%	-3%		22%	35%	-7%



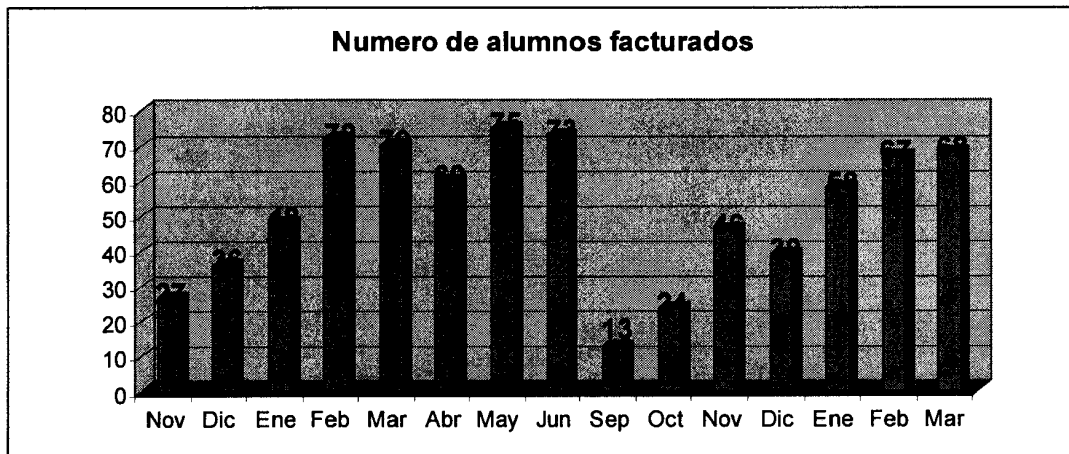
Para solucionar este problema de perder contacto con nuestros alumnos en los meses de verano, en el 2007 realizaremos las siguientes acciones:

- Precio reducido en los campamentos para los alumnos de FasTrackKids
- Mantener una academia abierta dictando clases durante el verano
- Sistema de reservación de cupos para Septiembre con descuento
- Correos electrónicos manteniendo el topo of mind de FasTrackKids y comunicando noticias

Para atraer alumnos de los campamentos a nuestro programa extracurricular realizaremos en el 2007 las siguientes acciones:

- Publicidad del programa extracurricular FasTracKids en el Welcome Pack del campamento
- Llamadas y correos electrónicos haciendo control de calidad y resaltando los beneficios de FasTracKids, como filosofía de entretenimiento y educación. En las llamadas después de hacer un control de calidad, le informaremos sobre el programa, y le invitaremos a conocer nuestras academias a partir de septiembre

Para reforzar nuestra estrategia comercial, queremos traer nuevamente a Juan Pablo Hinojosa (Área Developer para Latinoamérica) o a Aline Aymes (Directora de la Academia de Guadalajara) antes del inicio del ciclo extracurricular en Septiembre, para una evaluación de nuestros recursos y procesos.



Proyectos

Al cierre del año 2006, no obtuvimos los resultados esperados en ventas, por lo que no se abrió la academia en Cumbayá. Para no mantener esta licencia inactiva, a partir del primer trimestre del 2007, esta ha sido puesta a servicio de la Fundación Quito Tennis y Golf Club, en un programa dirigido a las guarderías de los barrios Colinas del Norte, Rancho Alto, Pisuli y La Roldós, (antiguo Comité del Pueblo #2).

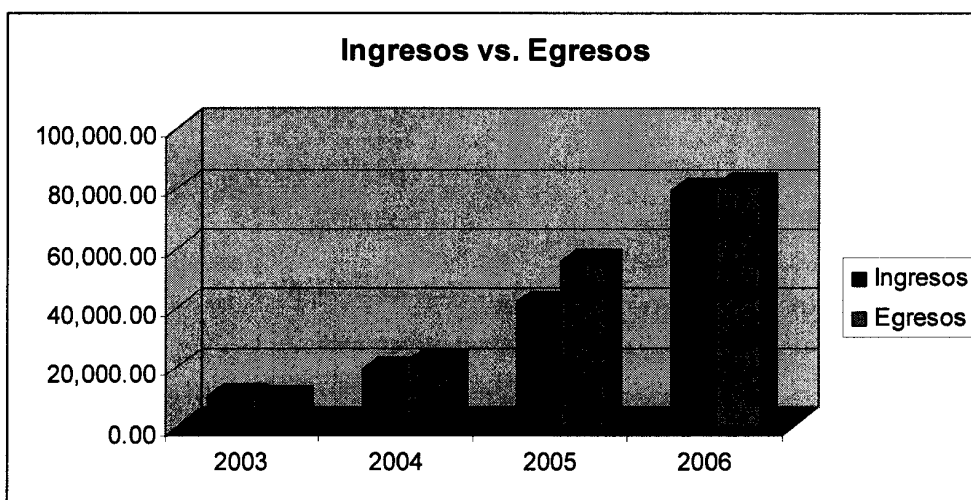
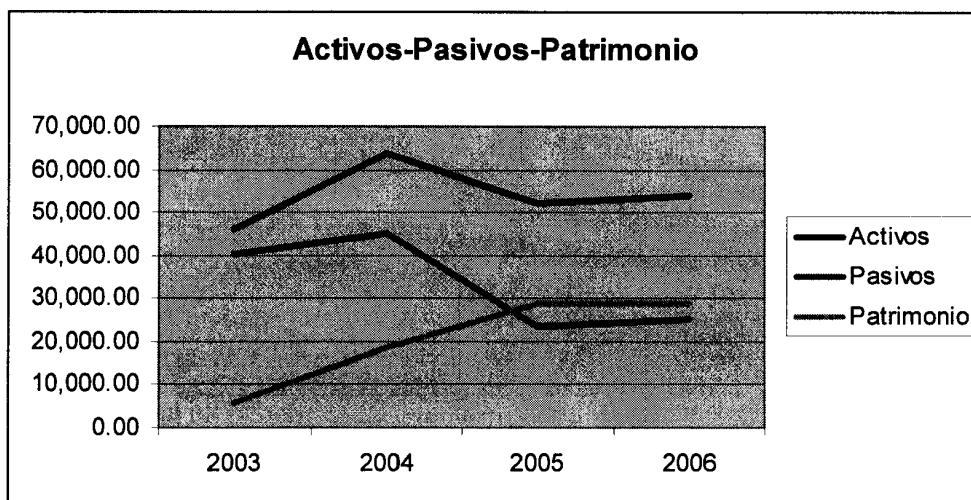
Por el uso de nuestra licencia, MedFord recibe \$400.00 mensuales, lo que equivale a \$4,800 anuales, equivalente a un retorno de 24% de nuestra inversión en esta licencia. Esperamos con este programa destinado a obra social, el poder generar publicidad en medios masivos a un mediano plazo.

En caso que reactivemos esta licencia en el futuro en una academia privada, se puede otorgar una licencia satélite para la operación de la Fundación.

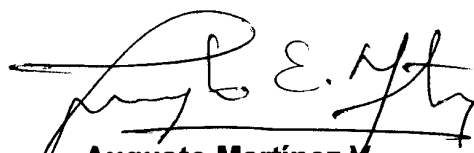
Situación Financiera de MedFord S. A.

Se obtuvo los siguientes resultados en comparación al año 2005:

• Incremento en activos	3.00%	(\$ 53,987.55)
• Incremento en pasivos	7.00%	(\$ 25,213.91)
• Incremento en el patrimonio	0.25%	(\$ 28,773.64)
• Incremento de ingresos	90.00%	(\$ 79,550.96)
• Incremento en egresos	34.00%	(\$ 74,347.00)
• Resultado del ejercicio		\$-73.26



Atentamente,


Augusto Martínez V.
Gerente General