



Quito, 24 de Febrero del 2011

**SEÑORES ACCIONISTAS
MARKETING WORLD WIDE S.A.**

De mi consideración presento el informe de Gerencia de la empresa Marketing World Wide Ecuador S.A. para el año 2010.

La compañía ha realizado sus operaciones de comercialización de manera normal y efectiva dedicándose a la venta de productos en beneficio de los clientes nacionales y extranjeros. En este año se ha realizado nuevas importaciones y se han incrementado productos nacionales.

El medio más idóneo para llegar a los clientes es a través de la televisión, en este año se ha incorporado nuevas estrategias de publicidad entre las cuales son: Radio, medios impresos y volantes por lo cual se ha continuado transmitiendo comerciales, receptando las llamadas en nuestro CALL CENTER. Adicionalmente se han entregado impresos para poder incrementar nuestras ventas.

Uno de los éxitos alcanzados ha sido el incremento de publicidad televisiva el lograr contratos importantes con Canal Uno, ha ocasionado el incremento de llamadas.

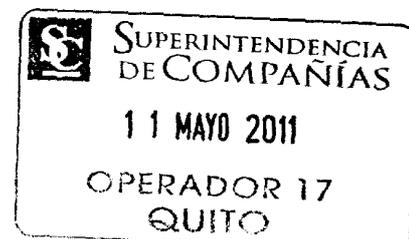
De lo indicado la empresa tuvo la necesidad de crear el Estudio de Televisión para poder realizar nuestros propios comerciales al igual que nuestro propio magazin. La compra de cámaras, adecuar el estudio, compra de bienes muebles, adquisición de luces entre otras cosas, y adicionalmente el incremento de personal para toda la producción, esto es un Productor, un Editor y adicionalmente los auxiliares de producción. Se debe mencionar que para la parte de edición se adquirió un equipo especial para realizar el trabajo.

En este año las ventas de RECTAIL, se han incrementado las ventas en un 400% siendo el cliente FARCOMED una de las principales cadenas de Farmacias del país que ha adquirido nuestros productos, lo que se ha incrementado en ventas USD 4200.000 aproximadamente.

Hugo Moncayo N.39-32 y 6 de Diciembre

Teléfono: (593-2) 2279-600 / 2279-612

Quito - Ecuador



Las estrategias asumidas por la empresa en el año 2010, como son el incrementar la publicidad y el haber asumido nuevos cambios estratégicos en el CALL CENTER, tanto técnico, en infraestructura y sistemas y el aumento de productos ha ocasionado un incremento representativo en las ventas dando como resultado positivo para la empresa dando una utilidad de USD 188.799,74 ya que tuvo ingresos totales de USD 3.930.870,36 y costos y gastos de USD 3.742.070,62

Ante tal circunstancia, para este nuevo año se reforzarán las ventas aplicando innovadoras políticas que atraigan al cliente en la compra de nuevos productos, creando promociones satisfactorias y beneficios mediante otros medios publicitarios.

El objetivo alcanzar en este año venidero es la compra de un bien inmueble y el crecimiento de ventas en Guayaquil.

La apertura de nuevos punto de venta a nivel nacional coabduyara al incremento en ventas.

Se están buscando nuevas alternativas para este año en ventas en Rectail como la apertura en el Comisariato del Ejército, Mi Comisariato, entre otros.

Agradezco, la oportunidad y sobre todo la confianza entregada por los accionistas, y continuaré trabajando con esmero y dedicación por la compañía.

Atentamente



Juliette Villa
GERENTE GENERAL

