Quito, 10 de Mayo del 2014

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 2014.

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 incremento de nuevas importaciones y 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: Vallas, Radio, medios impresos, volantes, revistas y aun se continua trasmitiendo comerciales, receptando las llamadas en nuestro CALL CENTER.

En este año no fue tan efectiva la publicidad realizada en televisión debido a que el contrato firmado con Cadena Ecuatoriana de Televisión (TC) no fue tan efectiva como se lo esperaba (zlimmy), al igual con el contrato de Canal Uno, lo que si fue un logro importante fue el contrato con la cadena RTU ha ocasionado el incremento de llamadas y por ende ventas, no significando que ha sido mejor en rendimiento.

Adicionalmente a lo indicado en el párrafo que antecede, como una de las estrategias comerciales para el incremento en ventas ha sido la contratación de nuestros talentos de televisión Carol Noboa con MYRACLES, y de presentadoras en las principales ciudades Quito y Guayaquil.

El éxito en productos de este año ha sido la variedad en el mercado que se han mantenido Abexin, Alcachofa, Prostamale, SOPA 7D, entre los más vendidos. Al igual que la nueva linea denominada SLYMMI (PANTYS, GLAMMYS, BRASIERES ENTRE OTROS).

En este año las ventas de RECTAIL, se han incrementado siendo el cliente FARCOMED una de las principales cadenas de Farmacias del país que ha

adquirido nuestros productos. De igual manera el Grupo DIFARE, se ha convertido en uno de los Distribuidores estratégicos de MWW el mismo que ha permitido el mayor volumen de ventas para este 2012, pero en este año el haber codificado variedad de productos en la cadena de FARMAENLACE ha permitido el incremento en ventas considerablemente.

Como un canal de distribución se suma la venta por Catálogo, que la empresa lo desarrollo como propio a partir del mes de noviembre, en vista de que no se obtuvo los rendimientos esperado con ciertos aliados estratégicos. Está en expectativa la evolución de este nuevo canal de ventas.

En el año 2013 se abrieron puntos de venta en las ciudades de Machala, en Guayaquil se aperturó Riocentro Norte, la isla Libertad, Babahoyo. Adicionalmente se apertura la tienda ZLIMMY de Ibarra; Malecón y Ceibos en Guayaquil. Esto ha ocasionado un incremento de ventas en punto de venta como en la distribución de cada una de las ciudades.

Es importante señalar que se cerró los puntos de venta de COSSFFA por motivos propios del centro comercial, y los de STELLA DURAN NORTE Y SUR.

Adicionalmente se apertura en Guayaquil el CALL CENTER sin tener los resultados requeridos motivos por el cual lo cerramos en mismo año.

En este año se realizó la compra del bien de Guayaquil, mediante préstamos bancario con el Banco Produbanco en el mes de mayo.

Las estrategias asumidas por la empresa en el año 2012, 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 una utilidad de USD 501.619.30 ya que tuvo ingresos totales de USD **9**`610.760,05 y costos y gastos de USD **9**`109.140,75.

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

Para el año 2014 está apertura de locales en Latacunga, Loja y Cuenca al igual en la Península.

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