

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE OPTICA LOS ANDES S.A.

Quito, febrero del 2018

Señores
Accionistas de la Compañía
ÓPTICA LOS ANDES S.A.
Presente.

De mi consideración:

1. REVISIÓN DE LA SITUACIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA:

Óptica Los Andes S.A., es una empresa cuyo objetivo principal es la venta de productos ópticos: lentes con medida, armazones oftálmicos, gafas, lentes de contacto, servicios relacionados con la optometría y salud visual. Fiel a su misión, buscamos la excelencia, innovación y servicio para nuestros clientes, enfocados en mantener rentabilidad de la Compañía.

Durante el ejercicio económico del año 2017 la administración se ha concentrado en mantener la rentabilidad de la Compañía. Se buscó cumplir los objetivos determinados en la planeación estratégica anual, partiendo de un entorno macro y microeconómico complejo por la recesión experimentada a nivel mundial desde el año 2015 por la disminución de los precios de los commodities y su impacto en la economía interna del país que mantuvo un mínimo crecimiento en los años 2016 y 2017. Las ventas del periodo tuvieron un incremento del 4% en relación al periodo 2016.

Hemos logrado mantener, la relación del costo de ventas con las ventas, similar al año 2016, el mismo representa el 41%, debemos tener en cuenta que se mantiene el incremento de un punto en relación al periodo 2014 cuando nuestro costo de ventas representaba el 40% del total de las ventas, esto, por las salvaguardas impuestas en marzo del 2015 que afectó a algunos de nuestros productos, sobre todo gafas y a que los precios de venta están sujetos a mayores promociones para mantener nuestra posición competitiva en el mercado. Sin embargo en todo momento cuidamos nuestro enfoque en el servicio al cliente, fortaleza que nos permite cumplir nuestros objetivos y liderazgo en el mercado óptico.

La utilidad neta de la Compañía en este periodo, incluye el resultado de la operación comercial y el resultado proporcional de la inversión realizada en la Compañía Indulien domiciliada en Perú, de la cual Óptica Los Andes S.A. es propietaria del 40% de sus acciones. La utilidad neta del periodo representa el 2% del total de las ventas.

Durante el año 2017 la Compañía abrió una nueva línea de negocio, con el Centro de Diagnóstico Andes Visión, cuyo objetivo es la prestación de servicios de salud a través del diagnóstico oftalmológico, para lo cual contrató un equipo de médicos con especialización en diferentes ramas de la oftalmología y adquirió equipos de tecnología de punta para realizar exámenes oftalmológicos. Además la Compañía abrió nuevas tiendas en Manta: Mall del Pacífico Manta, Ola Kids y Manta Mall del Pacífico y en Guayaquil Multipiazza El Barán. También cerró dos tiendas que de acuerdo al análisis de punto de equilibrio no eran rentables: Megamaxi Ambato y Sunglass Isla en Ambato Mall.

ASPECTOS INTERNOS Y LABORALES DE LA EMPRESA:

La administración durante el ejercicio económico 2017 cumplió con las resoluciones dictadas por la Junta General de Accionistas, así como también con las disposiciones previstas en el estatuto social de constitución y en la ley.

En el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2017 la Compañía tuvo los siguientes hechos relevantes:

1. La Compañía incurrió en una nueva línea de negocio que son los servicios de salud en oftalmología, para lo cual abrió el Centro de Diagnóstico Andes Visión, con este centro, busca incursionar en servicios de salud clínica y de cirugía en la especialización de oftalmología, complementando su línea de servicios de salud en optometría.

2. La Compañía según acta de junta de accionistas de junio del 2017, cedió las acciones que mantenía en Centro Optico Indulentes S.A., a Indulen S.A. por el mismo valor que mantenía en libros al 30 de junio del 2017, al valor patrimonial de esa fecha de acuerdo con el porcentaje de tenencia de accionistas. Manteniendo en Indulen S.A., el mismo porcentaje de participación que mantenía, por lo tanto no se genera ningún cambio en el valor de la inversión efectuada. A esta fecha, la única accionista de Centro Optico Indulentes S.A. es la Compañía Indulen S.A., y Optica Los Andes. S.A., es accionista de Indulen S.A., en el 40% del capital social.

3. La Compañía migró la información financiera, del sistema CADILAC al sistema SAP BUSINESS ONE, el cual cuenta en puntos de venta con el sistema I BOUTIQUE y OPTICA MOBILE. Este software nos permite contar con nuevas herramientas específicas para óptica y se ha automatizado las fichas de pacientes que permite estandarizar el examen optométrico, mejorar la calidad de nuestros servicios y permite atender a un paciente en cualquier punto de venta a nivel nacional manteniendo la valoración histórica en el campo optométrico. Sin embargo en la parte de

integración financiera hemos tenido varios inconvenientes y atrasos en la ejecución de este proyecto que hemos ido depurando con el proveedor. A partir de noviembre del 2017 todas las tiendas de la Compañía se integraron al nuevo sistema que esperamos brinde información de mejor calidad para el adecuado manejo de inventarios, compras y abastecimiento, considerando que el valor de inventarios es importante en la estructura financiera de nuestros estados financieros y una de las fortalezas de SAP.

En relación con los asuntos laborales de la empresa, ésta cumple a cabalidad sus obligaciones. La Compañía se encuentra al día en los aportes y pagos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), de igual forma se ha cumplido con las obligaciones con el Ministerio de Trabajo, el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Compañías y entidades de control de mercado de valores.

Con el objetivo de mantener la rentabilidad planteada al inicio del periodo, la administración controló el presupuesto de gastos y pudo mantener el mismo dentro de lo planificado, el presupuesto de ventas fue conservador por la restricción del mercado pero no se cumplió lo planificado, por efecto de la contracción del mercado debido al escenario económico global y particular de nuestro país, este factor afectó el resultado final obtenido. La Compañía logró un resultado positivo en la operación de este año.

2. SITUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

La Compañía participa en el mercado de valores como emisor de obligaciones, el 05 de febrero de 2015 mediante Resolución N° SCV.IRQ.DRMV.2015.0266 la Superintendencia de Compañías autorizó la tercera emisión de obligaciones por US\$ 2.000.000,00, de la cual se colocaron desde marzo a diciembre del 2015 US\$ 1.460.000,00 al 8% de interés con vencimientos trimestrales al 13 de marzo del 2019.

Del análisis de los Estados Financieros de Óptica los Andes S.A., por el ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2017, se concluye lo siguiente:

- El activo total de la Compañía asciende a US\$ 15.285.856; estructurado por activo corriente US\$ 6.064.404, otros activos US\$ 1.231.343 activo fijo US\$ 3.009.378 y activo a largo plazo US\$ 4.980.732 este último incluye la inversión en el 40% en la Compañía Indulen S.A., La variación neta del activo total en relación al año 2016 significa un 12% de incremento, misma que se presenta principalmente en inventarios por el abastecimiento de las diferentes clases de inventario; activo fijo por las inversiones realizadas para el Centro de Diagnóstico Andes Visión e inversiones en acciones por la utilidad proporcional de la inversión en acciones que mantiene la Compañía.

- El pasivo de la Compañía asciende a US\$ 8.188.157 del cual US\$ 6.277.795 corresponde a pasivo corriente y US\$ 1.840.364 a pasivo largo plazo. El total del pasivo del período 2017 en relación al 2016 presenta un incremento del 15% esto principalmente se da en los pasivos con partes relacionadas por la compra de lentes oftálmicos, aunque es importante señalar que este pasivo está dentro del plazo negociado que es 120 días, también creció el pasivo con instituciones financieras, en este año la Compañía contrató un nuevo producto financiero para operaciones de importación cuyo plazo inicial es de 180 días a una tasa del 4%, estas operaciones posterior al plazo inicial, se renegociaban a un plazo mayor a un año.
- El patrimonio de la Compañía asciende a US\$ 7.167.699 que incluye el capital, las acciones de tesorería, reservas, resultados acumulados y los resultados del período, mismo que en el período 2017 asciende a US\$ 585.494.
- El total de ventas operacionales de la Compañía durante este ejercicio asciende a US\$ 23.695.990, incluye las ventas de las tiendas de Óptica Los Andes y Sunglass Hor. Las ventas crecieron en 4% en relación con el período 2016.
- Los otros ingresos ascienden a US\$ 719.022 que incluyen US\$ 406.390 como utilidad proporcional sobre el 40% del patrimonio de Centro Óptico Indulentes S.A., hasta el 30 de junio del 2017 y de Indulente S.A., desde el 1ero de julio hasta el 31 de diciembre del 2017. La inversión en acciones se encuentra valorada por el método de participación
- El total de costo de ventas asciende a US\$ 9.750.083 mismo que también tuvo un incremento de 4% en relación con el período 2016, porcentaje proporcional al % de incremento de ventas.
- Los gastos de administración y de ventas de la Compañía por el período 2017 comparado con el año 2016 reflejan un crecimiento del 2% y asciende a US\$13.686.349 los rubros principales de gastos corresponde a sueldos y salarios, arriendos y concesiones de locales, comisiones de tarjetas de crédito, mantenimiento, publicidad y marketing.
- Los gastos financieros de la Compañía ascienden a US\$255.997; disminuyeron en relación al año 2016 en 24%. Esto por la disminución de la deuda por la emisión de obligaciones que se ha cumplido sus pagos a cabalidad, y porque la Compañía ha logrado optimizar el costo de financiero en operaciones con el Banco de Guayaquil a través de la contratación de un nuevo producto para operaciones de importación con una tasa del 4%, también ha cancelado sus obligaciones con partes relacionadas a largo plazo que tenían costo financiero.

- La utilidad en el ejercicio económico 2017 asciende a US\$ 722.584 antes de impuestos, luego de efectuadas las provisiones del impuesto a la renta corriente, la utilidad neta del período asciende a US\$585.494 de la cual deberá provisionar la reserva legal del 10% una vez aprobados por la junta general de accionistas los estados financieros. En relación al año 2016 hay un incremento de 74%, sin embargo la utilidad neta representa igual que el período 2016 el 2% del total de las ventas.

Los Estados Financieros auditados de la Compañía constan en nuestros archivos y están a libre disposición de los señores accionistas para su revisión.

3. PROPUESTA PARA EL TRATAMIENTO DE RESULTADOS:

En razón que el ejercicio económico 2017 presenta resultados positivos a favor de los señores accionistas, propongo la distribución de dividendos, misma que deberá hacerse según el flujo de caja de la Compañía y cuando los señores accionistas lo dispongan.

4. METAS Y PROPUESTAS PARA EL 2018

Para el ejercicio 2018, la administración de la Compañía, se ha propuesto:

- Cumplir con los objetivos de la planeación estratégica que consideró el escenario económico del país, mismo que proyecta mejorar el crecimiento del país en relación a años anteriores. Con lo cual la Compañía estimó para el año 2018, un crecimiento en ventas conservador del 5% y optimista del 10%. Por lo tanto el presupuesto de gastos deberá también ajustarse a la realidad de las ventas y se mantendrá el control de éstos mes a mes, con el objeto de aplicar ajustes si es necesario.

- Fortalecer sus procesos internos de calidad, en relación a su cadena de valor, visión y misión a través de la formalización de los procedimientos e instructivos los cuales deben actualizarse y formalizarse según los cambios que ha generado la implementación del nuevo sistema SAP BUSINESS ONE.

- Modernizar los procesos de información gerencial y de comunicación de la Compañía para optimizar recursos. En el período 2017 concluyó la implementación del nuevo sistema, que incluye sistemas complementarios (adoms) de SAP, en puntos de venta para facturación e inventarios tenemos el sistema I BOUTIQUE y para atención a pacientes que incluye fichas optométricas, garantías, productos recomendados a los pacientes tenemos el sistema OPTICA MOBILE. Es importante diseñar un buen sistema de capacitación a los empleados de la Compañía para el

uso eficiente de estas herramientas y sus permanentes actualizaciones, considerando que tenemos 80 tiendas a nivel nacional y que nuestro personal está distribuido en varios puntos geográficos. La gestión de nuestras tiendas y su estándar de servicio a nuestros clientes, son importantísimos para obtener los resultados planificados por la Compañía

- Fortalecer la demanda de los clientes manteniendo e innovando nuestras estrategias, para lo cual la empresa evalúa permanentemente su gestión interna a través de KPI enfocados con los objetivos estratégicos de la organización que nos faciliten estructurar y modificar si es necesario nuestros planes de acción para lograr los objetivos planteados; ser líderes del mercado a través de la innovación, salud visual y moda, fidelizando a nuestros clientes.

- En el año 2018, la gerencia pondrá énfasis en el control de varios indicadores de gestión de los resultados mensuales de la los diferentes departamentos de la Compañía.

- Utilizar el equipo de formadores capacitado en años anterior por la Compañía para que sean facilitadores internos en la capacitación del recurso humano que permita mantener la calidad y servicio para nuestros clientes externos e internos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

- La Compañía ha culminado este ejercicio económico con resultados positivos; hemos logrado controlar el presupuesto de gastos, tenemos menos control en el cumplimiento de las metas en las ventas que son más dependientes de la economía del país e incluso del mercado global, sin embargo hemos logrado un crecimiento en relación al año 2016. Para el año 2018 debemos mantener la disciplina en estos controles y análisis para obtener los resultados planificados por el Directorio.

- La economía del país ha presentado mejoras, en el año 2018 las perspectivas son más alentadoras, considerando que Óptica Los Andes S.A., solventa la necesidad primaria de salud, nuestra gestión debe aprovechar esta variable para en función de un adecuado modelo de servicio al cliente y marketing logremos cumplir nuestro objetivo de crecimiento planteado. Cuidaremos con mayor ahínco nuestros clientes y buscaremos nuevas estrategias. El nivel competitivo de mercado es cada vez mayor, por lo que la Compañía debe enfocarse en su mercado según segmentos y planificar estrategias comerciales que le permitan mantener su crecimiento en los años futuros.

- La capacitación del recurso humano es importante para el cumplimiento de los objetivos de la Compañía, por lo tanto es importante la asignación de recursos para la capacitación técnica y en servicio de nuestro personal

que al final constituyen el factor diferenciador con nuestra competencia por la calidad del servicio que alcanzamos.

No sin antes agradecer a los señores accionistas por su confianza depositada en mi gestión y a todos los colaboradores de OPTICA LOS ANDES S.A., sin cuya contribución no habría sido posible lograr los objetivos alcanzados, me suscribo de ustedes con mis más altos sentimientos de consideración y estima.

Atentamente,

Ing. Miguel Aguilera Toral
OPTICA LOS ANDES S.A.
GERENTE GENERAL