



Avenida República 500 y Martín Carrión
Edif. Pucará Piso 2, Oficina 2-06 (Quito)

T: +593.2 254 7309
F: +593.2 255 3017

showroom@optiworld.com.ec



Quito, 21 de marzo de 2012

INFORME DE GERENCIA A LA ASAMBLEA DE SOCIOS

Para el año 2011 el PLAN ESTRATEGICO determinaba como objetivos aumentar las ventas al por mayor en al menos un 20% y las ventas retail al menos en un 50% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2010, lo que implicaba en el caso de las ventas al por mayor conseguir más cliente a nivel nacional y/o incrementar las ventas a la cartera de clientes existentes; en el caso de las ventas retail la estrategia determinaba la apertura de nuevos puntos de venta en las ciudades de Quito y Guayaquil.

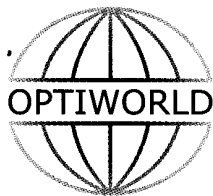
Para tratar de obtener los resultados deseados y propuestos, OPTIWORLD GROUP DEL ECUADOR CIA. LTDA., lanzó en el mes de junio un nuevo proyecto y concepto de ventas retail en uno de los Centros Comerciales de la ciudad de Quito, orientado a captar un mercado diferente, a pesar de los esfuerzos realizados para alcanzar los niveles de ventas deseados no fue posible conseguirlos durante los siete meses que operó el negocio, tomando la decisión de cerrar el punto de venta en el mes de enero del 2012.

Otro de los objetivos era incrementar el número de puntos de venta en la ciudad de Guayaquil, para lograr tener una mayor presencia y alcanzar un número similar a los que se mantiene en la ciudad de Quito, para lo cual se abrieron dos puntos en el mes de septiembre y uno más en el mes de octubre. Los niveles de venta no han sido los esperados, por lo que se están agotando todos los recursos posibles para lograrlos.

Uno de los factores determinantes para no alcanzar los niveles de ventas esperados es el factor humano, se ha experimentado de forma constante la falta de compromiso por parte del personal asignado a los puntos de venta, lo que nos ha obligado a tener una rotación permanente de personal.

Con lo expuesto anteriormente se logró un crecimiento en ventas retail del 9,10% con relación al año 2010, el mismo que está muy por debajo de los objetivos propuestos, para lograr este crecimiento fue necesario realizar una inversión considerable y recurrir a un crédito bancario.

Con relación a las ventas al por mayor, se incrementaron aproximadamente doce nuevos clientes a nuestra cartera, lo que aportó para lograr un incremento en las ventas del 14,5% con relación al año 2010.



REALZA TU VISIÓN

Avenida República 500 y Martín Carrión
Edif. Pucará Piso 2, Oficina 2-06 (Quito)

T: +593.2 254 7309
F: +593.2 255 3017

showroom@optiworld.com.ec

La apertura de los cuatro puntos de venta en el 2011, generó gastos de implementación, muebles, equipos, un incremento considerable de personal, gastos administrativo, gastos operativos, etc., los cuales superaron en alrededor del 38% con relación a los costos y gastos efectuados el año 2010; mientras que el crecimiento de ventas global fue del 11,80%.

El 30 de noviembre del 2011 se presentó a la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS el cronograma de Implementación de NIIFS, la Conciliación Patrimonio Neto de NIIFS y las Actas de Junta de accionistas respectivas, para su correspondiente registro.

Atentamente,


Ing. José Aguirre Moreno

GERENTE GENERAL

OPTIWORLD GROUP DEL ECUADOR CIA. LTDA.

