

**INFORME GERENCIA LEICESTER S.A.  
EJERCICIO 2017**

Señores accionistas:

En mi calidad de Gerente General, cumpla con presentar a Ustedes mi informe correspondiente al año 2017.

**Situación general de Wall Street English Orellana-**

Durante el primer trimestre del 2017, el Master se encargó de la operación del centro Orellana. Debido al cambio de Director en Abril del 2017 y los bajos resultados obtenidos hasta ese momento, tomamos la decisión de separar las operaciones del Master con Wse Orellana mediante la incorporación de un socio director que sería el responsable de sacar el centro adelante.

**Operación de Leicester S.A.-**

Leicester S.A. comenzó operaciones en Mayo del 2017 con la incorporación de Carlos Monge como Director del Centro. El enfoque inicial fue la reestructuración total de la fuerza comercial para poder llegar a los montos establecidos en el presupuesto.

Para esta reestructuración nos hemos enfocado en:

- Iniciar procesos de incorporación de consultores con o sin formación, sacrificando un poco la rotación para poder obtener un equipo más sólido en venta y formación.
- Incorporación de dos Supervisores de ventas con el objetivo de estabilizar la productividad de cada uno de los equipos comerciales, el primero se lo realizó en Julio del 2017 y el segundo en Noviembre del 2017
- Separar ventas externas y ventas internas con la finalidad de que este equipo comercial se enfoca en el manejo de fuentes internas del centro (renovaciones, referidos, web, walkins)
- Establecer periodos de facturación de 20 días, mejorando así la productividad de los consultores y el flujo de caja de la empresa
- Incrementar el precio promedio por contrato con una lista de precios fija
- Eliminar progresivamente las promociones
- Reducir la gama de planes de estudio y enfocarnos únicamente a 6,9,12 meses
- Revisión y ajuste de comisiones del equipo comercial de acuerdo a los resultados.

A pesar de todos estos cambios, el resultado no ha sido el esperado, sin embargo hemos mantenido un crecimiento sostenido en las ventas durante todo el periodo 2017, dándonos la pauta a que en pocos meses llegaremos a los niveles de venta que tenemos como objetivo.





En el comparativo con las ventas del 2016 podemos ver que desde Mayo 2017 el centro tiene un repunte de ventas significativo y por lo menos tenemos 4 meses sobre el punto de equilibrio del centro. En cuanto a la rentabilidad, tenemos una pérdida acumulada de 34.545,28USD al 31 de Diciembre; esto, principalmente, debido a la baja producción del 1° cuatrimestre y a la caída normal (histórica) de ventas en el último trimestre.

En Octubre del 2017 hemos migrado la plataforma de estudio a la última versión denominada Core Course, la misma que permite como característica principal que los alumnos accedan a estudiar desde cualquier dispositivo, lo que nos permite optimizar diseño, espacio y recursos en el centro.

### Objetivos planteados para el año 2018 –

En el período 2017, la reestructuración del departamento comercial, el crecimiento sostenido en la venta y el tener un equipo maduro, constituyen la base para el cumplimiento del presupuesto 2018, para el mismo hemos elaborado dos escenarios con el compromiso de revertir el resultado negativo como se detalla a continuación:

**Ventas 2017: \$ 418.889**

ESCENARIO	BUDGET VENTAS	PPXC	CONTRATOS
Optimista	\$ 715.000	\$ 1.350	530
Moderado	\$594.000	\$ 1.350	440

## Recomendaciones –

- Terminar con la reestructuración del departamento comercial, enfocándonos en formación y gestión.
- Trabajar en KPI de ventas para alcanzar los resultados
- Incrementar el precio promedio por contrato a \$1.350
- Ajustar el Personal didáctico de acuerdo al manual de procedimientos en el tamaño del centro y número de alumnos.
- Mejorar las acciones de Marketing Digital



David Peralta

Gerente General

Quito, 2 de Abril de 2018