



**INFORME DEL GERENTE DE EAGLECUADOR CÍA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL PERÍODO ENERO-DICIEMBRE 2017**

Dando cumplimiento al mandato de la Ley de Compañías, pongo en consideración de los señores Socios de la Empresa "EAGLECUADOR CÍA. LTDA." el INFORME DEL GERENTE, correspondiente al período Enero-Diciembre del 2016

1.- SITUACIÓN ECONÓMICA DEL MERCADO ECUATORIANO: El mercado nacional aún presenta una recesión por los consabidos problemas económicos sucedidos desde años anteriores, sin embargo nos hemos mantenido en el mercado naturista cuyo fuerte son los locales ubicados en los centros comerciales, en los cuales se ha incrementado las ventas por las impulsaciones realizadas.

2.- SITUACIÓN CREDITICIA BANCARIA.- En el año 2017 los bancos reactivaron los créditos por lo cual se pudo acceder a dos créditos en el Banco Pichincha, uno de \$10.000 que se nos otorgó en el mes de marzo y otro por \$6.000 que nos dieron en agosto. También se accedió a un crédito en la Cooperativa Maquita Cushunchic por \$6.000 en el mes de octubre. También nos hemos ayudado con tarjetas de crédito personales para solventar algunos pagos.

3.- SITUACIÓN CON SRI.- Los pagos al SRI se los ha cancelado con tarjeta de crédito. Actualmente estamos al día en los pagos.

4.- SITUACIÓN CON IESS.- La deuda que habíamos financiado a 12 meses en el año 2016 se la canceló en forma puntual. Actualmente no tenemos ninguna deuda pendiente.

5.- EQUIPO DE IMPULSORAS.- En el año 2017 se trabajó con un promedio de 5 impulsadoras, las cuales se han capacitado en su área y han promovido los productos logrando aumentar las ventas en las marcas Analise y Meres. Actualmente contamos con 7 impulsadoras.



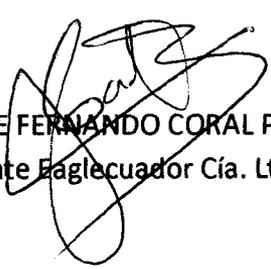


6.- NUEVOS PRODUCTOS.- Desde comienzos de este año plasmamos el proyecto de Leches Limpiadoras, Agua de Rosas y Tónico Árbol de Té, que se desarrolló en el año 2017. Este proyecto tiene buenas expectativas de ventas, debido a que salieron al mercado con precios económicos.

7.- BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA.- En búsqueda de mejores días para la empresa Eaglecuador en cuanto a oportunidades para poder vender los productos en el exterior, se tomó la decisión de implementar las BPM, lo cual con la ayuda de la CAPEIPI, a la cual nos asociamos en el año 2017, tiene un costo mucho menor de lo que empresas privadas nos hubieran cobrado. Por tal motivo nos vimos en la necesidad de buscar un local adecuado a la normativa, siendo necesario el cambio al local en que actualmente nos encontramos. Esta certificación se nos otorgará en mayo del presente año.

8.- CONCLUSIONES DE GERENCIA.- Se aspira para este año incrementar las ventas y buscar nuevos mercados tanto nacionales como internacionales.

Quito, 05 de abril de 2018


JORGE FERNANDO CORAL PAZMIÑO
Gerente Eaglecuador Cía. Ltda.

