

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Quito, Enero 28 del 2011

Señores Socios:

En cumplimiento de lo establecido en la Ley y en el estatuto de la compañía, pongo a consideración de ustedes la memoria explicativa de la gestión realizada en el ejercicio económico 2010.

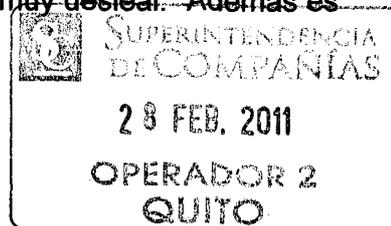
Creo necesario iniciar el presente informe, destacando ciertas situaciones de carácter económico y hechos de naturaleza que han golpeado la frágil economía de la población ecuatoriana.

Durante el período 2010, se ha visto envuelto en un entorno adverso, lo que ha ocasionado índices inflacionarios en dolarización, aparte de las tasas de interés insuperables, débil crecimiento de la economía, reflejado en los altos índices de desempleo y subempleo, además de dificultades políticas. Todas estas actitudes nos han obligado a tomar nuevas medidas de promoción de nuestros servicios, los cuales se han logrado con satisfacción algunas de las metas propuestas.

I.- MERCADEO Y VENTAS

VENTAS

La empresa AGILGROUP S.A. ha experimentado durante el periodo económico 2010, un total de ventas a la orden de \$ 120,478.32 dólares. Cabe destacar que se ha logrado obtener este resultado gracias la calidad de nuestro trabajo, puesto que la competencia es muy desleal. Además es



importante indicar que esto ha sido objeto de gran reconocimiento de la gestión gerencial y de cada uno de los colaboradores de la empresa.

II.- RESULTADOS DEL EJERCICIO

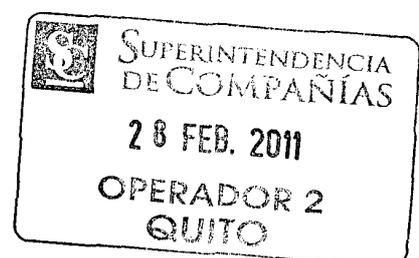
Nuestros resultados muestran una utilidad del orden de \$ 3.374,06 dólares

La utilidad registrada es el resultado del gran esfuerzo y decisión tomada por todos quienes hacemos la familia AGILGROUP S.A.

III.-RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

A la luz de los resultados obtenidos en este ejercicio. La Gerencia General recomienda a los señores Directivos de la empresa lo siguiente:

1.- Incrementar el crecimiento, con el lanzamiento de nuevos productos, los cuales deben ser de. Esto significa que debemos invertir aún más en el desarrollo de nuestra comercialización, por lo que como meta para este próximo periodo me comprometo a desarrollar estrategias y políticas de ventas.



2.- De acuerdo al mercado y políticas de ventas, nuestra empresa necesita competir en licitaciones, razón por el cual solicito sea considerado un aumento de capital de por lo menos llegar a \$ 15.000,00 dólares americanos como capital social, esta estrategia nos permitirá tener un mayor grado de capacidad y competitividad y por ende tener liquidez y cumplir con las metas propuestas para el próximo año.

Finalmente debemos informar que todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Socios y de los organismos de control del país han sido cumplidas a cabalidad.

Insistimos en el gran reconocimiento que la empresa pone en sus colaboradores que contribuyen a diario con el crecimiento y fortalecimiento de la compañía.

Muy atentamente,



Sr. Alejandro Vargas
GERENTE GENERAL