

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2017 DE ECUASUPPLYCO S.A.**

Señores accionistas:

En cumplimiento a la obligación constante en el estatuto social y la ley, presento a su consideración el informe de la gerencia general sobre el ejercicio económico del año 2017 de ECUASUPPLYCO S.A., de acuerdo a los siguientes términos:

**1.-OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2017:**

Durante el mencionado ejercicio económico, a pesar de los problemas económicos generalizados en el país, ECUASUPPLYCO S.A. llegó a un acuerdo de distribución con la empresa Bagant Ecuatoriana Cia Ltda para que a través de la mencionada compañía se gestionen las ventas de nuestra cartera de productos.

**2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:**

Se cumplieron con todas las resoluciones de las Juntas Generales para la administración de la compañía y ejecución de su objeto social; gestión que se basó siempre en lo dispuesto en el estatuto social, la Ley de Compañías, sus reglamentos y resoluciones correspondientes.

**3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN LOS ÁMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:**

En el ámbito administrativo, la gestión gerencial se efectuó dentro de lo establecido en el estatuto social, en los procedimientos y políticas establecidos en la empresa. En el ámbito laboral, las relaciones, la compañía ha cumplido con las normas legales vigentes en general.

**4.-SITUACIÓN FINANCIERA, DE RESULTADOS, COMPARADOS CON EL AÑO 2016:**

La pérdida del ejercicio económico asciende a \$12.531,75 USD  
En el año 2017 se facturó un total de \$ 1.579.941,92 USD lo que representa una aumento del 57% o \$576.178,88 USD en relación al 2016 en que se facturó \$ 1.003.763,04 USD

**5.-PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:**

Al no haber utilidades en este ejercicio no hay que repartir a los socios.

**6.-RECOMENDACIONES RESPECTO A POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2018:**

- Volver a nuestra misión de empresa y realizar cobertura y distribución de ventas con nuestra fuerza de ventas.
- Llegar a un acuerdo con el cliente BAGANT para establecer una venta referida en contraste con su petición de dimitir el acuerdo de distribución.
- Se sugiere buscar aliados estratégicos para los días de crédito a los clientes el mercado es muy cambiante

**7.-CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR:**

ECUASUPPLYCO S.A. cumple con las normas arriba indicadas.

Finalmente, quiero agradecer por la confianza depositada en mí para la administración de esta compañía.

Quito, 22 de marzo del 2018

Atentamente,



Juan Francisco Lescano Estrada

Gerente General