



INFORME DE GERENCIA

Periodo: Enero – diciembre 2018

Señores Junta General de Accionistas

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes señores socios para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2018.

Durante el periodo mencionado se procedió a realizar el inicio de operaciones, y por consenso de las partes, Michelle Ocaña quién es actualmente la presidenta de la empresa, paso a formar parte de las operaciones diarias de la misma, con esto se logro alianzas con las siguientes empresas:

- OPERGROUP - PUREPRO
- NANOSOLUTIONS
- TECHNOGREEN / TECHNOZONO
- NAVECUADOR S.A.
- VIALGROUP (En proceso de cierre)
- TCC (Acuerdo Comercial verbal - sin contrato)
- KUNE (En proceso de análisis)

Durante el año 2018 se logro concretar ventas con las empresas OPERGROUP y NAVECUADOR, mismos que generaron el ingreso en ventas de 5283.22 de los cuales el 28% se convirtió en utilidad bruta para la empresa.

Para el año 2019 se proyecta incrementar ventas con los aliados mencionados y mejorar el movimiento comercial con los demás socios de la lista, así como también se espera mantener los índices de utilidad. Además se espera cerrar nuevas alianzas con otras empresas con las cuáles ya se ha estado iniciando acercamientos.

La propuesta que ofrece la empresa KUNE, es muy interesante y atractiva, debido a su potencial amparado en la imagen Disney, el desarrollo de juguetes conceptualizados y desarrollados en Ecuador mismos que tienen un enfoque muy profundo a favor de la diversión en familia. Sin embargo, la realidad nacional se muestra muy poco optimista para esta industria en el 2019, razón por la cual se está analizando si se concretará una inversión accionaria en dicha empresa, hasta un plazo máximo de mediados de año.

Dirección: Av. 9 de Octubre N1770 y Eloy Alfaro Edificio Cisneros 5to piso Oficina 502.

Tel: (+593) 02 254 9897 Celular: (+593) 0993688213

WEB: www.goalliance.com.ec

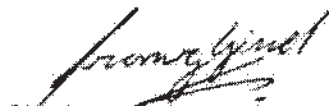
Como parte de las operaciones diarias de la empresa se ha logrado establecer nuevas estrategias de ventas, nuevos nichos de mercado y así como también aplicar para nuestra mejora todo la retroalimentación obtenida de transacciones exitosas y fallidas del 2018.

Uno de los lineamientos principales para el próximo año será, enfocar la gran mayoría de nuestros esfuerzos y recursos en representaciones e intermediación de productos químicos, así como en comercio exterior, pues representan las ramas de mayor rendimiento para la empresa.

Se fijará como meta para medio año conseguir al menos 10 clientes fijos para el sector de comercio exterior.

Al ser esté el primer año que la empresa presenta perdidas, mismas que representan el 1.14% de las ventas, se espera que los siguientes años se obtenga utilidades.

Es cuanto puedo informar con respecto a las actividades del año 2018 para la empresa IGOGROUP S.A.


Atentamente,
Franz Gissel L.
Gerente General

Dirección: Av. 9 de Octubre N1770 y Eloy Alfaro Edificio Cisneros 5to piso Oficina 502.

Tel: (+593) 02 254 9897 Celular: (+593) 0993688213

WEB: www.goalliance.com.ec