Quito, 31 de diciembre del 2011

INFORME DE GERENTE

Señores: SOCIOS.

El año 2011, en un contexto de crisis política, fue un año difícil para Ecuador por la caída del precio del petróleo, caída de las remesas, el incremento del gasto público y aumento del desempleo a tal punto que el PIB solo creció el 1%. Se espera que en el 2012 la economía crezca 1,5%.

El 2011 fue un año de cambios a nivel mundial, no solo en el sector económico sino también en sector ambiental, político, y social. Latinoamérica, específicamente, sufrió el contagio de la crisis financiera haciendo sentir sus efectos a todos los que estamos insertos en el sistema económico.

Estos cambios crearon un nuevo entorno que debíamos enfrentar, un nuevo reto para el cual nos debemos preparar, y nuestra empresa no es ajena a esto, hemos generado cambios y nos hemos fortalecido para poder prestar el mejor servicio posible. Es por ello, que a continuación se mencionan algunos lineamientos, que deben ser considerados al evaluar los estados financieros y se deben tener en cuenta ante futuras decisiones.

**Crisis Financiera**:
La crisis apareció a finales del 2008 pero fue en el 2009, 2010 Y 2011 donde todas las consecuencias se hicieron sentir. Estados Unidos y Europa fueron los más impactados y los países emergentes vivieron el fenómeno con mayor resistencia. Este hecho generó una desaceleración del crecimiento del PIB e incrementó el desempleo. En el 2011 se espera revertir la crisis y retornar a las tasas de crecimiento

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
24 ABR. 2012
OPERADOR 6
QUITO

usuales de cada economía vía la recuperación de la confianza de los hogares, la iniciativa del sector privado y el consumo.

**Gestión por procesos**:
Las organizaciones pueden optar por diferentes maneras para organizar todas las actividades necesarias que hacen posible la generación de un producto o servicio que ofrecen a sus clientes, una de ellas es por procesos, donde cada una de las áreas se responsabiliza por su trabajo, pero además conoce las características del producto o servicio que debe entregar a su cliente interno.

**Pilares estratégicos**:
**Excelencia Operacional en el servicio**:
Tenemos protocolos bien definidos y actualizados para garantizar la eficiencia, la calidez humana y la satisfacción del cliente.

**Comunicación Marketing:**
Continuamos la inversión en esta área para generar mayor impacto y conocimiento (awareness) de nuestra marca de este modo fortalecer el lazo con nuestros usuarios.

**Innovación de equipos**:
En el 2011 se adquirieron nuevos equipos de computación, que permitieron la optimización de los recursos, facilitando los procesos administrativos.

**RESULTADOS FINANCIEROS:**
En el año 2011, los resultados financieros la empresa fueron bastante positivos, reflejando notable crecimientos y mejorías en todos los frentes.

La utilidad neta se ve afectada, en parte, por gastos no operacionales, de ejercicios anteriores, los cuales no se presentarán para el año 2012. Cabe indicar que se reinvirtieron las utilidades de la empresa, para tener un mejor flujo de caja.

## GESTIÓN COMERCIAL

En el año 2011 y a pesar de la crisis económica mundial, obtuvimos nuevos clientes en el área de la ciudad de Quito.

La dirección comercial se enfocó en el control de los canales de ventas así como hacia el Portal de Compras Públicas. Estos avances permitieron aumentar la productividad, optimizando el costo/beneficio.

En el año 2011 confirmamos un ligero incremento en la consolidación de nuestra empresa en el mercado local, que era una promesa que habíamos realizado a nuestros accionistas, y la cumplimos con mucho esfuerzo y sacrificio, redefiniendo las políticas de la compañía en base a experiencias anteriores, con lo cual se logró mejorar los indicadores de rentabilidad, aunque no completamente, ya que no se puede competir con los precios de los productos importados desde el Asia por parte de la competencia, lo que indudablemente ha afectado nuestros objetivos.

Con unos ingresos por ventas anuales de $302.039,53, se ha generado una utilidad de $13.905,56 (Trece Mil Novecientos Cinco 56/100 dólares) luego del reparto del 15% de utilidades a los trabajadores, hemos cumplido en parte los objetivos de crecimiento para el 2011, en comparación al año 2010, a pesar de un entorno económico desfavorable generado por la crisis económica mundial. El buen desempeño se apoyó en la claridad de los lineamientos estratégicos y el gran compromiso del equipo directivo.

En el área comercial, se aprovechó los segmentos con más potencial de crecimiento y rentabilidad, como es el caso del Departamento de Mantenimiento y a nuestro ingreso al Portal de Compras Públicas. Este trabajo realizado ayudó a dar el norte estratégico a nuestra fuerza de ventas, aumentó la producción y permitió mejorar el indicador histórico de ventas.

En la parte de marketing, conseguimos aumentar el conocimiento de nuestra de marca, hecho que contribuyó a que se nos tome en cuenta en el Portal de Compras Públicas, donde se incursionó en algunas licitaciones exitosamente lo cual ayudó a reafirmar nuestro liderazgo y darle cada vez más fuerza a nuestros productos.

**Apoyo a Situaciones de Emergencias y Desastres**
Durante el 2011 se establece los parámetros que se seguirán en coordinación con el Cuerpo de Bomberos, para responder rápidamente a situaciones de emergencia, producto de catástrofes que puedan ocurrir en el ámbito nacional o y se coordinará con los equipos de socorro la participación y el papel de AYA en estos eventos.

**Normas sobre Propiedad Intelectual y derechos de Autor**:
La empresa ha dado cumplimiento estricto a las normas para la fabricación de nuestros productos. Como consecuencia, se cuenta con todas las licencias, permisos y autorizaciones que las normas vigentes exigen para estos efectos.

**Operaciones con Socios y Administradores**:
Se deja expresa constancia que durante el período en análisis no hubo operaciones con socios o administradores.

La Sociedad no tiene dificultades de índole alguna, incluidos problemas administrativos, que puedan afectar de manera significativa y negativa sus operaciones futuras.

**Certificación de los Estados Financieros y demás Informes**: Se certifica que los estados financieros y demás informes relevantes presentados, no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial o de las operaciones de AYA ALARCON Y ALARCON CIA. LTDA.

Este informe se presenta por el Gerente de la Compañía y por lo tanto, la información contable exigida por la Ley, se encuentra anexa a éste y

queda a disposición de los Accionistas por el término legal, como lo dictamina las normas vigentes.

Desde el cierre del ejercicio anterior no han ocurrido eventos que incidan de manera negativa y significativa en los resultados que se presentan a consideración. Basado en todo lo construido y el desempeño actual de la compañía se proyecta, sin duda, un futuro promisorio para la organización.

En resumen, en un lapso de dos años, se aumentó considerablemente el rendimiento de la empresa, su determinación y su gran capacidad de ejecución fueron las armas claves para hoy apreciar el buen resultado de 2011

Queremos para 2012, seguir creciendo en los indicadores ya mencionados, para ser el proveedor preferido en esta ciudad. También, trabajaremos en seguir fortaleciendo las ventas en el Portal de Compras Públicas y en estudiar la posibilidad de expandirla en nuevos mercados.

Representando a la junta directiva y a la administración, agradecemos la confianza y el apoyo que recibimos, lo que ciertamente constituye una motivación especial para seguir trabajando.

Agradecemos al personal por su colaboración durante el ejercicio del año 2011 y por su aporte y compromiso al progreso de la Empresa hacia el futuro.

Atentamente,

Ing. Juan Fernando Alarcón Mieles
Gerente General
AYA, ALARCON Y ALARCON CIA. LTDA.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
24 ABR. 2012
OPERADOR 6
QUITO