

Quito; Marzo 15 del 2014.

**SEÑORES SOCIOS DE
REPRESENTACIONES ARYAN S.A.**

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General, pongo a su consideración, el informe de gestión de la Administración de la Empresa Representaciones Aryan S.A, durante el ejercicio económico del 2014.

COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO ECONOMICO:

En este año 2014, la política internacional del Gobierno fue estable, lo cual ha sido favorable para el comercio internacional, pero también el producto importado de oriente de baja calidad sigue afectando nuestro negocio. Hubo una gran incidencia interna a nivel país por los bajos precios del petróleo a nivel mundial, por lo que el ingreso de divisas fue mucho menor a los años anteriores, lo que finalmente afectó la economía interna.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL 2014:

Durante el ejercicio económico del año 2014, la compañía ha obtenido resultados favorables, a través del posicionamiento de la compañía como La Casa del Cierre, por medio de la participación en la feria Xpotex 2014, en medios de comunicación impresos e Internet con cobertura nacional.

Los esfuerzos de la dirección se encaminaron al crecimiento de la compañía en ventas del 20% como estaba propuesto, pero dada la situación interna del país, esto no era posible y se reorientó el enfoque a mantener la utilidad de la compañía aumentando la rentabilidad por producto; logramos compensar los costos operativos más altos y finalmente se mantienen las ventas totales de la compañía fortaleciendo las líneas de negocio con empresas proveedoras del estado.

La rentabilidad y la capacitación del personal, ha permitido mejorar en la organización interna. Se han concretado negocios con nuevos proveedores del exterior, con los cuales incrementamos la rentabilidad de la compañía en el 2014 y será un gran paso para iniciar el 2015 con mejores perspectivas; se dejan contratos adjudicados por más del 20% del presupuesto anual que serán entregados en los primeros meses del 2015.

Se apertura un nuevo punto de venta en el centro de la Ciudad de Quito, lo cual fue un objetivo planteado y en pocos meses fue autosustentable, teniendo ventas por sobre el punto de equilibrio, el mismo para el 2015, podrá ser potenciado, y de esta manera aportará a las ventas de la empresa y mejora el alcance de la compañía en el mercado local.

CUMPLIMIENTO A LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL DE SOCIOS:

Se han dado cumplimiento a las disposiciones de la junta de socios, se han mantenido las acciones de los mismos y se han encauzado los esfuerzos en posicionar la compañía como líder en el país. También se cumplió con todas las disposiciones legales y las obligaciones con los trabajadores,

además de incentivos por desempeño a todo el equipo de trabajo, por el cumplimiento de objetivos.

HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL 2014, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:

Durante el año 2014, la compañía se mantuvo en condiciones normales en estos aspectos, y conservando las fuentes de trabajo existentes. Se replantearon nuevos objetivos estratégicos durante el año, siendo los más relevantes, aprovechar las nuevas negociaciones, disminuyendo costos en la compra de productos y a su vez logramos dar una mejor rotación a nuestros inventarios.

COMPARACION DE LOS RESULTADOS ANUALES 2014 CONTRA EL AÑO PRECEDENTE 2013:

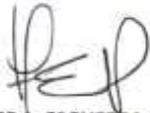
Durante el año 2014, los resultados obtenidos son favorables, lo cual es reflejado en los balances de la empresa, la empresa mantuvo el valor total de ventas a pesar de costos operativos más altos y las circunstancias del país para el desarrollo del negocio, la utilidad se mantuvo igual y la empresa termina el año con un aprovisionamiento de inventarios suficiente para responder tranquilamente al primer trimestre del año 2015.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2015:

La administración recomienda que se lleve a cabo una estrategia para el incremento de las ventas en sobre el 20% considerando que ya se cuenta con contratos adjudicados, hacer promociones para evacuar el exceso de inventarios, mantener la rentabilidad en por lo menos 11% y aumentar el posicionamiento como una de las empresas líderes en el abastecimiento de cierres e insumos para la confección haciendo presencia en al menos una feria de alcance nacional como Xpotex 2015 adicional a la presencia en medios masivos de comunicación, mejorando el servicio a nuestros clientes, dando continuidad en temas de organización, capacitación, el conocimiento de los clientes a través de mejorar las técnicas de ventas del área Comercial y el buen manejo de inventarios.

También sugiero potenciar el nuevo punto de venta del centro de la ciudad de Quito. Se recomienda mantener e incrementar las alianzas estratégicas con distribuidores en otras ciudades, específicos para los productos fuertes de la empresa, lograr estos nuevos objetivos planeados anteriormente, llevara a un crecimiento de la compañía y fidelización de nuestros clientes, lo que nos permitirá crecer con ellos.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido, cordialmente;



**JOSE A. ESGUERRA P.
GERENTE GENERAL.**