

Quito; Marzo 18 del 2016.

**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 ECONÓMICO:

En este año 2015, la política internacional del Gobierno no fue estable, lo cual ha sido desfavorable 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 y el consumo interno.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL 2015:

Durante el ejercicio económico del año 2015, 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, 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, fue necesario fortalecer el área comercial en cuanto a la participación en contratos con empresas proveedoras del Estado Ecuatoriano; logrando así superar esta meta propuesta.

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, lo que se mantiene en este año 2015 y proyecta de la misma manera al 2016.

Se continúa fortaleciendo el punto de venta en el centro de la Ciudad de Quito, teniendo crecimiento en ventas y utilidades al término del ejercicio, el mismo sigue siendo plataforma para ampliar nuestra cartera de clientes hacia el centro y sur de la ciudad.

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 objetivo.

HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL 2015, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:

Durante el año 2015, 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, disminuir costos en la compra de productos y a su vez lograr dar una mejor rotación a nuestros inventarios. El 2015, aunque fue un año difícil para nuestro Sector, dado el bajo consumo y por la implementación de Salvaguardias, hemos logrado gracias a Dios, tener otras alternativas que compensaron la baja demanda.

COMPARACIÓN DE LOS RESULTADOS ANUALES 2015 CONTRA EL AÑO PRECEDENTE 2014:

Durante el año 2015, los resultados obtenidos son favorables, lo cual es reflejado en los balances de la empresa, la empresa creció en el valor total de ventas más del 20% propuesto, de la misma manera la utilidad creció y la empresa termina el año con un aprovisionamiento de inventarios suficiente para responder tranquilamente al primer trimestre del año 2016. Comparado con el año 2014; el año 2015, fue un año bueno para la compañía, mejor que el año inmediatamente anterior 2014.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2016:

La administración recomienda que se lleve a cabo una estrategia para el incremento de las ventas en sobre el 15% considerando que es un año difícil por la coyuntura del precio del petróleo; mantener la rentabilidad en por lo menos 11% y mantener el posicionamiento de la compañía, 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, 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 fortalecer el punto de venta del centro de la ciudad de Quito con nuevos productos y estrategias comerciales como la promoción del mismo por diversos medios. Se recomienda mantener e incrementar las alianzas estratégicas con distribuidores en la ciudad y otras ciudades, actualizar la contabilidad de la compañía en cuanto a normas NIFF para Pymes se refiere. Capacitar el personal en las diferentes áreas de la compañía.

Lograr estos nuevos objetivos planeados anteriormente, llevar a un crecimiento de la compañía y fidelización de nuestros clientes, lo que nos permitirá seguir creciendo con ellos.

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



JOSE A. ESGUERRA P.

GERENTE GENERAL.