

Quito; Abril 18 del 2019.

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 2018.

COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO ECONÓMICO:

En el año 2018, se mantiene una fuerte incidencia interna a nivel país por los bajos precios del petróleo, disminuyen el ingreso de divisas y se afecta la economía y el consumo interno. La inestabilidad del gobierno y los constantes cambios, generan incertidumbre que finalmente afectan la economía por la baja inversión local y extranjera.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL 2017:

Durante el ejercicio económico del año 2018, la compañía mantiene su posicionamiento en el mercado como La Casa del Cierre, por medio de publicaciones y eventos especializados del sector, en medios de comunicación impresos e Internet con cobertura nacional, además de estrategias comerciales que la llevan a estar más cerca del público objetivo.

Los esfuerzos de la dirección se encaminaron en mantener las buenas relaciones con los clientes; dada la situación difícil de la economía del país y a pesar de que fue un año de crisis interna, estuvimos haciendo presencia constante con nuestros clientes.

La capacitación del personal, ha permitido hacer mejoras en la organización interna; en cuanto a la rentabilidad, se incrementa sustancialmente dado que nuestras relaciones con los proveedores nacionales e internacionales son cada vez mejores.

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 mantener la compañía como líder en el país. También se cumplió con todas las disposiciones legales y las obligaciones con los trabajadores, además de incentivos.

La Dirección se enfocó en realizar mejoras de toda índole, como en mejoras de las instalaciones y equipos, comenzamos a fortalecer el equipo de ventas y de logística, para lograr los objetivos, y contribuir a la fidelización de nuestros clientes.

HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL 2018, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:

Durante el año 2018, la compañía se mantuvo en condiciones normales en estos aspectos, y

aumentamos las plazas de trabajo existentes que nos ocasiona un costo, pero en realidad es una inversión a mediano plazo, como preparación para el 2019; las ventas disminuyeron en un pequeño porcentaje como consecuencia del mercado.

COMPARACIÓN DE LOS RESULTADOS ANUALES 2018 CONTRA EL AÑO PRECEDENTE 2017:

Durante el año 2018, los resultados obtenidos son favorables, considerando la situación del país, lo cual es reflejado en los balances de la empresa, dado que se generaron utilidades a socios y empleados, y la empresa termina el año con un aprovisionamiento de inventarios suficiente para responder tranquilamente al primer trimestre del año 2019. Comparado con el año 2017; el año 2018, fue un año bueno para la compañía, dado que aunque las circunstancias fueron adversas se mantienen las ventas estables.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2019:

La administración recomienda que se lleve a cabo una estrategia Comercial de Comunicación con los clientes internos y externos; mantener una campaña de visualización de cara a clientes externos y proveedores, considerar que aunque se supone un año de mayor inestabilidad económica, se deben mantener las inversiones en los productos de mayor rotación y rentabilidad y estudiar nuevas alternativas de productos para compensar la diferencia en las ventas que se da a la baja por la poca demanda del mercado; como meta se deben aumentar las ventas al menos un 15%, mantener la rentabilidad, optimizar los recursos como el Talento Humano; priorizar la atención a clientes y productos Pareto

Se recomienda nuevamente mantener e incrementar las alianzas estratégicas con proveedores para mejorar el abastecimiento y con distribuidores a nivel nacional; continuar con las mejoras internas hasta lograr las licencias de funcionamiento, capacitar el personal en las diferentes áreas de la compañía, elevando sus competencias para asumir los retos actuales y aprovechar las oportunidades del mercado.

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



JOSE A. ESGUERRA P.
GERENTE GENERAL.