

Guayaquil, Marzo 13 de 2015.

Señores
**ACCIONISTAS DE
HISPANIGRAND S.A.**
Ciudad -

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la ley de compañías y a lo estipulado en los Estatutos Sociales de nuestra empresa, pongo a vuestra consideración el informe anual de labores de esta Gerencia por el ejercicio económico correspondiente al año 2014.

HISPANIGRAND S.A. El objetivo principal de la empresa es comercializar la cartera de productos que la operadora CONECEL S.A. (CLARO) comercializa a nivel nacional

Esta Gerencia previo análisis estadísticos de las ventas anuales, comprobó que nuestros productos, tenían aceptación en el mercado, por lo que sus actividades y objetivos se centraron principalmente a buscar el cumplimiento de la meta de ventas, aunque cada vez más, el mercado se reduce y se vuelve complicado llegar a la meta que nos pone Claro y que nos afecta financieramente

Además se ha trabajado organizadamente con las otras áreas de la empresa como Contabilidad, Administrativo, Operaciones, Atención a Clientes, Sucursales, etc., para mejorar el desempeño a nivel general de la empresa

A continuación detallo de una manera general lo que esta Administración considero importante y que ha realizado en las diferentes Áreas Administrativas y Ventas, así también como en la parte de las relaciones laborales y el entorno legal de la empresa:

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.- LABORALES Y LEGALES

En la parte Administrativa, se mantienen los Controles Internos, que hacen posible un eficiente flujo de los ingresos y egresos que nos permiten cumplir oportunamente en los pagos a nuestro proveedores y acreedores.

Las relaciones laborales se han desarrollado de manera normal y existe un ambiente de cordialidad entre patrono y trabajadores, hemos cumplido con todas las disposiciones legales pertinentes a pagos oportunos y obligaciones contraídas en lo que tiene que ver con el ejercicio 2014.

ASPECTOS OPERATIVOS DE PRODUCCION

Durante el ejercicio económico 2014, la empresa puso especial cuidado en el mantenimiento de los sistemas y procesos de acuerdo a los volúmenes de ventas. Esto nos permitió incrementar el número de ventas de acuerdo a la situación actual del mercado que se está compactando por la alta competencia de nuevos participantes en la oferta de nuestros productos y servicios, especialmente en el producto postpago, lo que nos permitió mantenernos dentro de las primeras 10 distribuidoras a nivel nacional.

La empresa cuenta con el personal calificado adscrito, tanto en la parte del manejo del proceso de la activación de líneas celulares, así también en cuanto a lo que tiene que ver con los controles postventa a fin de disminuir los riesgos de estafas y malas ventas.

La Comercialización se la realiza a través de fuerza de Ventas, subdistribuidores o mayoristas que son los encargados de colocar nuestros productos a los diferentes puntos de ventas. La política de los precios de

los productos es establecida por la empresa, previo el análisis de costos y los beneficios a entregarse a los diferentes compradores, existen Lista de Precio para los subdistribuidores, mayoristas y Precio de Venta al Público (PVP).

En este año se invirtió en desarrollar un nuevo canal de ventas que consistió en implementar un Contac Center, el cual ha empezado a dar sus frutos, y augura un buen futuro para el próximo año.

RECOMENDACIONES

El año 2015 nos presenta nuevos desafíos, dentro de los cuales queremos aumentar la productividad del Contac Center aumentando el número de operadores destinados a la gestión de ventas. Adicional a esto estamos muy entusiasmados con el ingreso de nuevas tecnologías en producto de televisión satelital, lo cual nos dará un nuevo rubro de ingresos a explotar.

Esta Gerencia agradece a los Accionistas por la confianza depositada, manifestándoles que todas y cada una de las resoluciones emanadas por ellos han sido llevadas a cabo.

Atentamente,



Econ. Ramiro Andrade C.
GERENTE GENERAL