

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2014

SEÑORES
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
HAND ECUADOR

De mi consideración:

Por medio de la presente me dirijo a ustedes para reportar las actividades primordiales que se realizaron durante el año 2014 en la empresa Alfrei, Hand Ecuador Cia. Ltda.

Este año, siendo el primero en operaciones y segundo de constitución de la empresa, hemos continuado enfrentando muchos retos en la conformación de la estructura que se inició en el año 2013.

El año 2014 arrancamos con una facturación pendiente de los accesorios que se entregaron al final del año 2013, esto hizo que nuestras ventas inicien con gran fuerza, este año en transcurso por tema operativos tuvimos menos de 5 clientes pero fueron suficientes para sobrepasar al facturación prevista en el informe del año 2013.

La facturación del año 2014 llegó a ser **USD 258040.85** siendo el primer año real de operaciones fue un éxito total, se logró introducir varios productos que serán detallados más adelante. Contando que fueron menos de clientes con los que se trabajó esto nos da una pauta en que son clientes muy importantes y no debemos descuidar para el siguiente año, sino se van a tomar las medidas para mantener y buscar otros clientes.

Los productos que más se vendió fue el tema de ropa en sus diferentes aspectos, uno de los importantes y frecuentes fue la ropa de trabajo con la cual se llegó a tener la mayor facturación; adicional los temas de ropa

corporativa y en otro de los éxitos, vendiendo artículos diseñados especialmente para la empresa Smartpro, con chopas en edición especial para sus empleados confeccionados especialmente para esta campaña por motivos de Navidad; camisetas estilo Polo también otro de los productos con mayor venta y con mejor rentabilidad. Aunque el año 2015 no será uno de los más prósperos a nivel mundial, se debe fortalecer el tema de ropa de trabajo tanto en Smartpro como en nuevas empresas para ofrecer estos artículos, aunque no somos los fabricantes peor tenemos la posibilidad de comercial estos productos en diferentes empresas.

El tema de imagen corporativa, se hizo trabajos de artículos promocionales, desde el diseño hasta la implementación de estos productos, incluyendo la producción, edición de videos institucionales para empresa Smartpro por su aniversario. En este campo se buscó nuevos clientes como Abbott Nutrition pero no se logró incursionar todavía, será uno de los retos del siguiente año.

En el tema de personal se cuenta con una persona de planta que es una de las mejores inversiones que se hizo, Daniel Astudillo tiene un gran potencial y todavía siendo una persona que está empezando a desarrollar su profesión cuenta con muchas aptitudes como un profesional de mucha experiencia. El crecimiento será mutuo entre él y nuestra empresa. Para demás actividades se decidió subcontratar o pagar no inflarse con personal en nómina.

Se desarrolló la página web de nuestra empresa, se tiene previsto el lanzamiento a inicios del 2015 pero para garantizar un producto de calidad y al ser el primero en elaborar tenemos que asegurarnos que este de acuerdo a los requerimientos, aseguro un éxito total al diseño de esta página.

Se realizó una inversión en activos por **USD 1981,42** mismo que va de la mano con el desenvolvimiento de la empresa, no se ha querido llenarse de activos.

En el tema tributario se cerró el año al día sin deudas pendientes, con un saldo a favor en retenciones de USD 3066,47, este valor es neto ya que era mayor pero se descontó el valor que se tenía que pagar de impuesto a la renta del año 2014. Este valor pendiente se va hacer la solicitud de devolución. En este aspecto también quiere recalcar el gran aporte que se tiene de Verónica Carreño en todos los aspectos de

Para el siguiente año la propuesta será la siguiente:

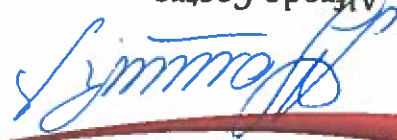
- Ajustarnos a las dificultades mundiales que se van a presentar el año 2015, buscando nuevos clientes y sectores no afectados por la crisis mundial
- Mantener a Smartpro como cliente principal en temas de ropa de trabajo y artículos promocionales, ofrecer nuevos productos para las diferentes actividades que se van a presentar durante el año 2015.
- Mantener el personal actual, colaboradores directos e indirectos.

- Contar con una nueva persona que conozca temas publicitarios y de marketing para incursionar en estas áreas. Con esta persona se va a buscar nuevos clientes también.
- Lanzamiento de Hand Ecuador en es el ciberespacio, como son página web y redes sociales, con esto se va a dar a conocer nacional e internacional nuestra empresa, vamos a salir del anonimato y vamos a difundir este año la empresa para ir ganando posicionamiento sobre todo en el tema de agencia publicitaria.
- Facturar lo mismo que el año pasado, la meta es lo mismo dada las dificultades del mercado a nivel general, pero con mas de 5 clientes debe sumar esa cifra.

- Adquirir equipo de última tecnología, este será de acuerdo a las áreas que se vaya requiriendo, no se va inflar los activos
- Realmente ha sido un año de trabajo intenso, pero a la vez ha ayudado a fortalecer aún más a la empresa. Agradezco la oportunidad de presentar esta información, así como la confianza en mí depositada para realizar las gestiones correspondientes al cargo que desempeño.

Si se requiere aclaración adicional en alguno de los temas expuestos o de alguno no considerado, por favor dejarme saber.

Alfredo Castro
Gerente General
HAND Ecuador



hand
ecuador
Atentamente,

