



INFORME DE GERENCIA **AÑO 2019**

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 2019 en la empresa Alfreli, Hand Ecuador Cía. Ltda.

El año 2019, se ha consolidado y posicionado la empresa en el mercado, fortaleció las ventas con sus principales clientes, estos son Laboratorios Abbott, Banco del Pacífico y Pacificard.

La facturación del año 2019 fue de **USD 114,774.56** este valor superó la barrera de los USD 100 mil que fue lo planificado para este año.

En las áreas de trabajo que se realizaron este año con los diferentes clientes fueron:

Laboratorios Abbott, siendo el principal cliente al que se le ofrece artículos promocionales y servicios administrativos. Se participó en la selección y calificación de proveedores para el año 2019 y se quedó entre los 3 proveedores calificados aprobados para todo el año, un gran logro, este cliente fue el principal de este año. La única limitante con este clientes es la forma de pago de 90 días que tiene como política, lo cual hace que se pierda el control de flujo caja, se trabajó con préstamos externos, para poder cubrir el flujo de caja en ciertos meses.



Con Banco del Pacífico se fortaleció el tema de activaciones BTL en los diferentes patrocinios que llegó a tener esta institución, no se tuvo grandes eventos, pero fueron algunos por medio de ellos o su agencia principal. Adicional con Pacificard se trabajó directamente con eventos y artículos POP.

En el tema de personal de apoyo se decidió subcontratar ocasionalmente y no inflar los costos administrativos.

Al finalizar este año nos cambiamos a una nueva oficina en el sector comercial y cerca de los principales clientes, la mismo ha venido adecuando. Esto ayudará a cambiar la imagen de la empresa para el 2020.

En este año se hizo un préstamo al Banco del Pichincha el mismo que ayudó a tener liquidez y pagar a proveedores, el mismo fue con una tasa de interés baja y con meses de gracia.

En el tema tributario se cerró el año al día sin deudas pendientes a instituciones del Estado. En este aspecto también quiere recalcar el gran aporte que se tiene de Verónica Carreño en todos los aspectos de administración en RRHH y Financieros, con lo contamos con un gran aporte y vamos a seguir contando con todo su gran aporte profesional y personal.

Para el siguiente año la propuesta será la siguiente:

- Mantener a Abbott como cliente principal, y tratar de ofrecer otros servicios y no solo en temas de artículos promocionales.
- Fortalecer los servicios con el Banco del Pacífico, poder ser competitivos en precios y servicios con los demás proveedores del Banco.
- Potenciar la cartera de Servicios en temas de Marketing Digital y similares.



- Tener una rentabilidad del 25% de lo facturado.
- Fortalecer las relaciones con Instituciones Financieras para que se pueda contar el apoyo y soporte de estas para mantener flujo de caja al día.
- Tener proveedores que den mínimo crédito de 30 días para poder tener un mejor flujo de caja.
- Adquirir equipo necesario requerido para desarrollar las diferentes actividades.

Un año de trabajo intenso dada las situaciones a nivel país, 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.

Atentamente,

Alfredo Castro
Gerente General
HAND Ecuador