

INFORME DE GERENTE

Señores Socios:

En cumplimiento a lo establecido en las disposiciones legales y reglamentarias vigentes y en los estatutos de la Compañía, me permito poner a vuestra consideración el presente informe de actividades correspondiente al ejercicio fiscal 2013, así como un resumen ejecutivo de la Gerencia General de la Compañía Exportadora de Sombreros Aurelio Mora e Hijos Cia. Ltda., por el ejercicio económico del 01 de enero al 31 de diciembre del año 2013.

Para dicho análisis he considerado importante hacer referencia a los siguientes aspectos que detallo a continuación:

- **Antecedentes**
- **Entorno Político y Económico**
- **Gestión de la Compañía**
- **Estados Financieros**
- **Planes y Proyectos**

1. Antecedentes

Al haber concluido el ejercicio fiscal 2013 y el período de gestión de la Gerencia se pone a consideración el siguiente informe de actividades y labores:

2. Entorno Político y Económico

Durante el año 2013, las autoridades gubernamentales le han dado la merecida importancia a las exportaciones en particular a la exportación de sombreros de paja toquilla, siendo Ecuador el principal exportador de este producto en el mundo. Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) las exportaciones del año 2013 han presentado un incremento del 1.06% en relación con el año 2012; por lo que se espera que la demanda de sombreros de paja toquilla ecuatorianos se incremente en un mayor porcentaje para el año 2014, según lo indican los especialistas económicos.

El decreto de ampliación del Sistema de Preferencias Generalizadas hasta el 2014 hacia países de la Unión Europea donde se encuentran clientes claves de la Empresa como Alemania genera positivismo para el sector exportador de sombreros de paja toquilla, conociendo que este producto se encuentra dentro de la subpartida 6504.00.90 con un arancel del 12.5%. Durante el año 2013 el Ecuador gozó del Sistema de Preferencias Generalizadas, a través del cual grava el 10%.

3. Gestión de la Compañía

La gestión de la compañía se encauza a la gestión comercial y financiera de la empresa.

3.1 Gestión Comercial

En primera instancia es importante mencionar que la empresa inició sus actividades conforme consta en el Registro Único de Contribuyentes el 01 de marzo del año 2012, por lo que resulta un poco difícil cuantificar con exactitud el cumplimiento de las expectativas establecidas.

Sin embargo, considerando este particular claramente se puede apreciar un incremento de los ingresos generados por ventas al exterior que en el año 2012 fue de \$22662.50 a un valor de \$61927.32 en el año 2013, lo cual demuestra que los objetivos de creación de la Empresa son totalmente viables en el corto tiempo.

3.2 Gestión Financiera y Administrativa

Se ha tratado de estandarizar y regular algunos contables-administrativos como el de compras, pago a proveedores.

Durante el año 2013, la empresa no ha realizado ningún préstamo bancario local ni internacional, debido a que en este año sus ingresos han podido solventar sus gastos.

La empresa al final del periodo, cuenta con dos trabajadores, personal que ha sido contratado, debido al crecimiento de la demanda del producto de la compañía, muy apreciado por su alta calidad.

4. Resultados Financieros del 2013

Los resultados del ejercicio económico 2013 según los Estados Financieros arrojan una pérdida de \$195.55; resultado obtenido por el valor mayor del costo que ha implicado producir el producto versus las exportaciones realizadas. Esto se debe a que no se puede dejar que la búsqueda rápida de utilidades en el corto plazo perturben las estrategias de posicionamiento en el mercado.

5. Planes y Proyectos

En mi calidad de gerente me corresponde dirigir, proponer, sugerir, sin embargo, la decisión final debe ser adoptada por Ustedes Señores Socios, quienes constituyen el órgano rector de la Compañía. Muy comedidamente me permito sugerir que en concordancia con lo planteado en el esquema estratégico los planes a desarrollarse en el 2014 deberían enmarcarse en los siguientes ejes:

- Mayor crecimiento en las ventas.
- Acentuar los atributos del producto en la mente del mercado objetivo que la distinguan de sus competidores
- Planificación y desarrollo del posicionamiento estratégico integral y de marketing para fidelizar a los actuales clientes y atraer nuevos mercados.
- Ampliar el mercado internacional.

En primer lugar, debo expresar mi profunda gratitud a todos y cada uno de Ustedes Señores Socios, por la confianza brindada a mi persona, y por el decidido apoyo que me han brindado durante el tiempo que he permanecido frente a la Gerencia de la empresa, razón que ha sido fuente de motivación y compromiso en la gestión realizada.

Señores socios, someto a su análisis el presente Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico 2013.

Atentamente,



Aurelio Mora Cajamarca

GERENTE GENERAL

EXPORTADORA DE SOMBREROS AURELIO MORA E HIJOS