

INFORME DE GERENCIA DE SERVICUEROS S.A. EJERCICIO ECONOMICO 2009

Señoras y señores accionistas:

Cumpliendo con lo dispuesto en los estatutos de la Empresa y a la Resolución No. 92-1-4-3-013 de la Superintendencia de Compañías, me permito poner en consideración de Ustedes el presente Informe de Gerencia del ejercicio económico del año 2009.

El año 2009 fue un año marcadamente difícil y complicado para la Economía Mundial en general, comparado únicamente a aquellos fatídicos 1929, 1930 en que tuvo lugar la Gran Depresión. Se paralizó la producción, el consumo, y con ello los precios de las materias primas, liderados por el petróleo, se desplomaron en caída libre; factores generados por la gravísima crisis del mercado inmobiliario estadounidense, que afectó al sistema financiero internacional.

La burbuja especulativa en la que se vivió, previo a la mencionada hecatombe de la economía Mundial, cerca de un año, desde el cuarto trimestre del año 2007 hasta finales de 2008 provocó un sobrecalentamiento de la economía y un incremento en la demanda de materias primas por parte del Gigante Asiático: China, finalmente acabó por reventar. El caso de la materia prima fundamental de la industria curtidora: la piel, no fue la excepción, tanto en el incremento de los precios, como en la súbita caída; la situación en el sector llegó a tal extremo, que en muchos lugares incluso se prefirió incinerarla que incurrir en los gastos de conservación.

En el país el Gobierno Nacional, implementó un sistema proteccionista a la industria, gravando aranceles y fijando cupos de importación en otros casos. Uno de ellos el del calzado, dentro del cual a la subpartida de calzado de cuero se gravó una salvaguarda de diez dólares a cada par de zapato importado; paralelamente a ello, cabe reconocer que se mejoró mucho el control aduanero, evitando

así el contrabando. Con las medidas señaladas, la gravísima situación internacional, se sintió en menor grado en Ecuador, pero llegó y afectó de todas maneras. El sector de calzado en General se reactivó mucho a partir del segundo semestre, pues en el primero todavía hubo muchos inventarios en los importadores de calzado. Beneficiándose notablemente las tenerías que terminan la piel, segmento en el cual no se ubica Servicueros S.A., pues solamente llega hasta la producción de Wet Blue. El cual, al igual que la piel en pelo bajó fuertemente de precio, e incluso algunas empresas colombianas del segmento quebraron a falta de clientes que compren su producción.

Otro factor que incidió en el año analizado fue el importante brote de aftosa que se dio en las provincias de la Costa y que, disminuyó el desposte de ganado en un 65% aproximadamente, durante cuatro meses del año: Mayo, Junio, Julio y parte de Agosto y con ello complicó mucho el abastecimiento de materia prima base: la piel.

A continuación pasaré a detallar lo ocurrido en la empresa en los aspectos: producción, ventas, laboral y financiero.

Producción y Ventas-

En cuanto a producción, el objetivo ante la situación previamente analizada ha sido mantenernos, respaldando la gestión de nuestros proveedores, pensando en que los tiempos tendrían que mejorar y nuevamente la piel tendría que ser codiciada y valorada por todas sus bondades. Así pues, la compañía respetó sus compromisos de compra de piel, se negoció al máximo para bajar los costos, pero de otro lado localmente se sintió presión de competidores que trataron de captar nuestros espacios de proveeduría, pues como se mencionó para las empresas que terminan la piel el negocio se dinamizó mucho. Aun cuando, en los meses del brote de aftosa mencionado la producción de la compañía cayó fuertemente; se trató de importar piel del extranjero, pero lamentablemente la burocracia del Ministerio de Agricultura nos puso toda clase de trabas,

complicaciones y solicitó requisitos imposibles de ser cumplidos, impidiéndonos así el concretar la deseada importación.

En cuanto a las ventas, de igual manera, por circunstancias de mercado nos vimos forzados a bajar nuestros precios cerca de un 40%, para mantener presencia con los clientes.

Con respecto a la *carnaza o cuero sulfurado*.- se ha mantenido el volumen de compras y se ha vendido con normalidad, respetando la alianza estratégica que se mantiene desde hace ya siete años.

En cuanto al *Cuero Curtido o Wet Blue*.- Se mantuvieron las ventas locales, con los ajustes en precio necesarios, complicando la rentabilidad de la compañía, tanto por volumen de venta como por margen unitario de producto. Las ventas internacionales que fueron muy dinámicas en 2008 y que nos permitieron trabajar también con bajas selecciones de piel, prácticamente se redujeron a cero.

Agravándose así, aún más el constante problema de la calidad de la piel, que en el período analizado se mantuvo en niveles de 55% de las compras el cuero que no se puede curtir debido a su gran cantidad de defectos y problemas graves en la piel, como son: exceso de garrapata, rayones de alambre de púas no curado y curado, tupe o gusano atravesado, exceso de marcas de fuego, etc, en la piel y que sirve únicamente para gelatina.

Así pues, con los problemas analizados que afectaron el volumen de ventas, se ha vendido USD 1.924.721,69 (Un Millón Novecientos Veinte y Cuatro Setecientos Veinte y Uno 69/100 dólares norteamericanos), lo que representa un decremento de 23% en relación al año anterior.

Laboral y Financiero.-

En lo relacionado al capital humano, se ha mantenido al personal contratado, manteniendo un buen equipo de trabajo, tanto en el área de planta como en la parte administrativa y contable.

En cuanto a la utilidad bruta en ventas, ésta decayó un 12,7% frente al año anterior, con lo cual se aprecia claramente la baja en la rentabilidad del negocio, debido a los factores analizados. Lo cual ha determinado que la utilidad antes de participación de trabajadores sea de USD 26.100,88 (Veinte y Seis Mil Cien 88/100 dólares norteamericanos); de los cuales debemos descontar el 15% (quince por ciento) de participación de los trabajadores, así como el impuesto a la renta; quedándonos una utilidad neta de USD 16213.70 (Dieciséis Mil Doscientos Trece 70/100 dólares norteamericanos), a los cuales debemos descontar el 10% de reserva legal, dándonos una utilidad disponible para las Señoras y Señores accionistas de USD 14592,33 (Catorce Mil Quinientos Noventa y Dos 33/100 dólares norteamericanos); que la administración propone que se mantenga como Reserva Facultativa.

CONCILIACION TRIBUTARIA		
UTILIDAD CONTABLE		
	INGRESOS ORDINARIOS GRAVADOS	1.924.721,69
+	INGRESOS EXTRAORDINARIOS GRAVADOS	4.576,66
-	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES	
+	INGRESOS EXENTOS	
+	DIVIDENDOS	
-	GASTOS DEDUCIBLES	1.901.495,02
-	GASTOS NO DEDUCIBLES EN EL PAIS	1.702,45
-	GASTOS NO DEDUCIBLES EN EL EXTERIOR	-
	UTILIDAD CONTABLE	26.100,88
	15 % DE UTILIDAD PARA LOS TRABAJADORES	3.915,13
CONCILIACION TRIBUTARIA PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA		
	UTILIDAD CONTABLE	26.100,88
-	15% PARA TRABAJADORES	3.915,13
-	DIVIDENDOS PERCIBIDOS	-
-	RENTAS EXCENTAS	-
+	GASTOS NO DEDUCIBLES EN EL PAIS	1.702,45
+	GASTOS NO DEDUCIBLES EN EL EXTERIOR	-
+	GASTOS INCURRIDOS PARA GENERAR INGRESOS EXCENTOS 0,5%	-
+	PARTICIPACION DE TRABAJADORES ATRIBUIBLES	
	A INGRESOS EXCENTOS (812*15%)+(813-816)(15%)	-
-	AMORTIZACION PERDIDA TRIBUTARIAS DE AÑOS ANTERIORES (QUE CONSTEN EN EL FORMULARIO)	-

-	DEDUCCIONES POR LEYES ESPECIALES	-
+	AJUSTES POR PRECIO DE TRANSFERENCIA	
-	DEDUCCION POR INCREMENTO NETO DE EMPLEOS	
-	DEDUCCION POR PAGO A TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD	-
	UTILIDAD GRAVABLE	23.888,20
	25% IMPUESTO A LA RENTA DEL AÑO 2009	5.972,05
-	ANTICIPOS PAGADOS EN EL AÑO 2009	
-	RETENCIONES EN LA FUENTE AÑO 2009	23.714,26
	SALDO A FAVOR AÑO 2009:	17.742,21

La propuesta de la administración con respecto a las utilidades se resume en el siguiente cuadro:

DETALLE	USD
UTILIDAD CONTABLE	26.100,88
(-) 15% UTILIDADES TRABAJADORES	3.915,13
(-) IMPUESTO A LA RENTA	5.972,05
BASE PARA EL CALCULO DE RESERVAS	16.213,70
(-) RESERVA LEGAL 10%	1.621,37
(-) CAPITALIZACION	-
(=) UTILIDAD LIQUIDA PARA SOCIOS	14.592,33

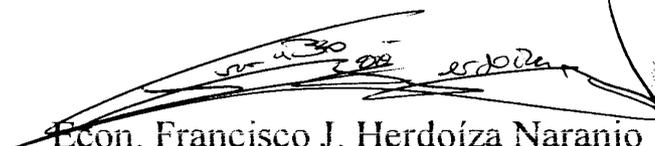
No quisiera concluir el presente informe, sin reiterar una vez más mi compromiso de trabajo con la institución. Lamentar sobremanera la baja en la rentabilidad de la compañía, pero como se ha analizado en el presente, se ha debido a condiciones totalmente fuera de nuestro control y se ha tratado de mantener a la compañía, ante las graves amenazas que nos afectaron en el difícil año que termina.

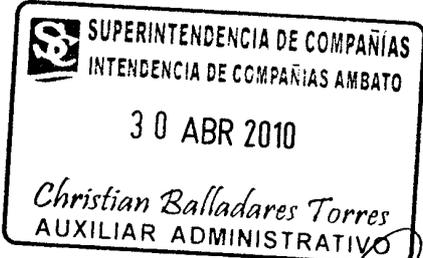
Una vez más quiero reconocer el esfuerzo y presentar mi más sincero agradecimiento a todo el personal, tanto de planta como administrativo, por su entrega y trabajo a favor de Servicueros S.A.

Agradezco también de manera especial Señor Presidente, por compartir preocupaciones en búsqueda de soluciones y por su permanente e incondicional apoyo a mi gestión.

Muchas Gracias,

Atentamente,


Econ. Francisco J. Herdoíza Naranjo
GERENTE GENERAL



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AMBATO
30 ABR 2010
Christian Balladares Torres
AUXILIAR ADMINISTRATIVO