

**INFORME QUE PRESENTA LA  
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE  
ACCIONISTAS DE HANGERS S. A.  
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2017**

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de la empresa HANGERS S.A. así como lo dispuesto en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe de Gerencia sobre las principales actividades de la empresa durante el año 2017, así como el Estado de Situación Financiera y las cuentas de resultados.

**ASPECTOS GENERALES**

Ecuador cierra el 2017 con un mejor crecimiento de lo previsto y una mayor recaudación tributaria, signos de una estabilidad económica apuntalada por la mejoría en el precio internacional del petróleo, el principal producto de exportación del país. Tras superar un mal 2016, cuando decreció 1,7 por ciento con terremoto incluido (en abril de ese año), Ecuador creció 1.05 por ciento, que no deja de ser bajo si lo comparamos con el 1,3 previsto como promedio para la región por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

El Banco Central de Ecuador, a comienzos de este diciembre, revisó al alza el crecimiento y dijo que esperaba llegar al 1,5 por ciento, en lugar del 0,71 previsto inicialmente.

Incluso el propio Fondo Monetario Internacional (FMI) dijo estar sorprendido por el desempeño económico de Ecuador, del cual esperaba, según un estudio de octubre pasado, un crecimiento de apenas el 0,2 por ciento.

Se trata de una economía que "nos ha sorprendido en el año 2017 de manera favorable, con un crecimiento mayor al que habíamos anticipado", admitió a finales de noviembre el director del Departamento Occidental del FMI, Alejandro Werner, tras un encuentro en Quito con altas autoridades del Gobierno.

Para el ex - ministro de Economía, Carlos de la Torre, el balance es positivo a pesar del déficit fiscal calculado para el 2017, que giraba alrededor del 4,5 por ciento, con perspectivas a la baja en el año siguiente. Además mencionó que la economía ecuatoriana "está en etapa de clara estabilización" y destacó que ello se ha logrado sin llegar a medidas extremas de

choque, conocidos como "paquetazos" o ajustes drásticos en los costos de los servicios públicos o los combustibles, estrategia muy usada en el pasado.

Esa decisión también ha sido respaldada por condiciones favorables en el mercado internacional del petróleo, en el que se cifran muchas de las perspectivas de Ecuador, país que tiene en el crudo a su principal producto de exportación y que se constituye en una de sus principales fuentes de ingresos.

También la recaudación tributaria ha sido positiva para Ecuador, que cerró el año con un monto de ingresos, aproximado, por este rubro de 13.000 millones de dólares, lo que representa un incremento del 10 por ciento respecto a 2016.

El horizonte económico de Ecuador, lejos de aparecer crítico como se temía en un principio, mostró estabilidad y signos de recuperación.

Apremia recuperar el tiempo perdido en el comercio exterior, el anterior gobierno privilegio lazos comerciales basado en aspectos políticos e ideológicos y no en aspectos técnicos, la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea fue derivado de la reducción de los ingresos que percibía el Estado y la reducción de la llegada de divisas, y esto llevo a la búsqueda de dicho acuerdo. Moreno inaugura la era del pragmatismo comercial, privilegiando las necesidades de los productores y consumidores ecuatorianos, como debió ser desde el comienzo.

La polémica, de momento, se ha centrado en una Ley de Reactivación Económica, impulsada por el Gobierno, pero que fue modificada en gran parte por la Asamblea Nacional legislativa.

Los empresarios aspiran a que el proyecto devuelva en mayor medida a la iniciativa privada el rol de empujar la economía.

## **LOGROS 2017**

Destaco a continuación las actividades más importantes del presente año:

- El más importante de los logros obtenidos en el año 2017, y que nos llenó de orgullo y satisfacción a todos los que conformamos Hangers S.A., es haber obtenido un reconocimiento de nuestro principal cliente: CORPORACIÓN FAVORITA (Supermaxi – Megamaxi) como: "MEJOR PROVEEDOR AÑO 2016 CATEGORÍA HOGAR", gracias al trabajo desarrollado en nuestra línea ARMADORES. La premiación y entrega de la placa se realizó en el mes de enero en las instalaciones del Centro Comercial Megamaxi 6 de Diciembre de ésta ciudad de Quito, a la que asistieron en

representación de nuestra empresa nuestro presidente el Sr. Jorge Donoso y nuestra Gerente Comercial la Sra. María Lucía Donoso.

Este tipo de menciones, aparte del envío anímico que significó y significa para nuestro recurso humano, nos compromete a seguir mejorando nuestros procesos día a día.

- Gracias a la incorporación de nuestra Gerente Comercial, la empresa ha empezado a incursionar con fuerza en el denominado Marketing Digital, con la utilización de una de las herramientas virtuales que más gente en el mundo ve y que indudablemente es el Facebook. Nuestra línea HEEL QUIK, ha sido la primera en utilizar estos canales, en los que mostramos, mediante publicaciones semanales, los servicios que brindamos, los productos que vendemos, las promociones que ofrecemos, así como también indicaciones detalladas de algunas de las reparaciones que realizamos a nuestros clientes. Este tipo de formatos de anuncios atractivos y flexibles, que funcionan en cualquier dispositivo y que se los puede dirigir a un público en función de los datos demográficos, comportamientos o información de contactos, han originado que vayamos incrementando nuestros seguidores y que sea una ventana abierta para promocionar nuestros servicios y productos.
- Debido al trabajo desarrollado por el área de Contabilidad en lo que respecta al control de inventarios de Productos de Almacén de nuestra línea Heel Quik, se consiguió que las diferencias (sobrantes – faltantes) se reduzcan al mínimo. La estrategia implementada fue la realización de conteos físicos mensuales en cada una de nuestras Plantas, lo que originó, aparte de lo mencionado anteriormente, la concientización de nuestros recepcionistas en lo que respecta al cuidado que deben tener en el manejo de nuestros productos. Es importante destacar que hoy por hoy nuestra fuerza de ventas realiza los inventarios físicos semanal y quincenalmente por su propia iniciativa y sin necesidad de que esté presente un representante administrativo de la compañía.
- Con el objeto de mejorar la atención a nuestros clientes y sin descuidar lo dispuesto por la autoridad tributaria, la Administración decidió cambiar el formato de nuestros comprobantes de venta utilizados en nuestra línea Heel Quik, dejando en blanco el

espacio central destinado para la DESCRIPCIÓN, en el que se eliminó los logotipos de artículos de calzado que mostraban los anteriores tickets, ya que al momento de la impresión en nuestro POS, se distorsionaban y los volvían ilegibles.

- El participar virtualmente con nuestra página WEB ([www.hangersecuador.com](http://www.hangersecuador.com)), creada en el período 2017, ha traído beneficios para nuestra compañía, ya que se han recibido muchas llamadas telefónicas de varios clientes solicitando información de nuestros productos, especialmente de ganchos – armadores, lo que originó que nuestras ventas se incrementen.
- En el mes de septiembre la Gerencia Comercial se desplazó hacia la ciudad de Lima – Perú para participar en una RUEDA DE NEGOCIOS de artículos de plástico, de la que se sacó las mejores experiencias en lo referente a las nuevas tecnologías, procesos, materias primas, diseños, etc. implementadas en la fabricación de productos sintéticos y tratar de replicarlas en nuestro entorno.
- Preocupados por el bienestar de nuestro Recurso Humano y tomando en cuenta los requerimientos realizados por el Ministerio de Relaciones Laborales, la administración realizó todos los trámites pertinentes para ser parte de los talleres dictados por la Secretaría Técnica de Drogas, consiguiendo en el mes de diciembre el visto bueno para que nuestra mano de obra participe en el “Taller de Prevención Integral al Uso y Consumo de Drogas en el Ámbito Laboral” impartido gratuitamente.

### EXPLICACION DEL BALANCE

Las ventas del 2017 fueron de \$423,727.28, mientras que en el año 2016 fueron de \$368,368.39 lo que implica un aumento del 15.03%.

HANGERS S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CUENTA	2017
ACTIVO	191,220.34
ACTIVO CORRIENTE	149,268.69
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	16,635.59

ACTIVOS FINANCIEROS	<b>77,556.50</b>
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	73,526.44
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	3,307.59
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	722.47
INVENTARIOS	<b>43,042.20</b>
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	0.00
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL LA PRESTACION DEL SERVICIO	17,125.08
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	19,613.48
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	0.00
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	6,303.64
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	<b>12,034.40</b>
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	2,677.39
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	9,357.01
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	<b>0.00</b>
ACTIVO NO CORRIENTE	<b>41,951.65</b>
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	<b>28,886.55</b>
INSTALACIONES	0.00
MUEBLES Y ENSERES	4,260.40
MAQUINARIA Y EQUIPO	96,673.35
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	7,476.83
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	0.00
OTROS PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-79,524.03
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	<b>13,065.10</b>
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	13,065.10
<b>PASIVO</b>	<b>53,681.80</b>
PASIVO CORRIENTE	<b>53,681.80</b>
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	<b>41,934.08</b>
LOCALES	41,934.08
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	<b>0.00</b>
LOCALES	0.00
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	<b>9,846.49</b>
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	4,058.91
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	0.00
CON EL IEES	2,254.22
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2,597.83
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	935.53
OTROS PASIVOS CORRIENTES	<b>1,901.23</b>
PASIVO NO CORRIENTE	<b>0.00</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	0.00
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>137,538.54</b>
CAPITAL	<b>18,400.00</b>
CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	18,400.00
RESERVAS	<b>78,557.75</b>
RESERVA LEGAL	15,886.87
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	62,670.88
RESULTADOS ACUMULADOS	<b>38,695.67</b>
GANANCIAS ACUMULADAS	8,692.89
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	22,206.58
RESERVA DE CAPITAL	7,796.20
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,885.12
<b>GANANCIA NETA DEL PERIODO</b>	<b>1,885.12</b>

En el Estado de Situación Financiera, se observa que el rubro de los Activos han variado con relación al año inmediato anterior, registrándose una diferencia de -27,295.43, es decir se presenta un porcentaje negativo del -12.49%, debido principalmente a la disminución de nuestras cuentas por cobrar a clientes y también a que no existieron rubros correspondientes a importaciones en tránsito ya que todas se liquidaron en el mismo período.

Al igual que el activo, el comportamiento del pasivo de la empresa fue similar, ya que se observa una reducción de \$25,390.01 dólares con relación al 2016, debido principalmente a que se han honrado las deudas que mantiene nuestra empresa con nuestros proveedores, especialmente con Mecanoplast.

El patrimonio de la empresa registró una disminución de \$1,905.42, debido, entre otros factores, a que se destinaron \$4,000.00 dólares de la cuenta patrimonial denominada GANANCIAS ACUAMULADAS para los dividendos de los socios.

**HANGERS S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**

Cuenta	2017
INGRESOS ORDINARIOS	423,727.28
VENTA DE BIENES	315,206.79
PRESTACION DE SERVICIOS	114,156.58
DESCUENTO EN VENTAS	-5,636.09
(-) COSTO DE VENTAS	378,176.86
MATERIA PRIMA	238,531.87
MANO DE OBRA	86,554.63
GASTOS INDIRECTOS	53,090.36
<b>GANANCIA BRUTA</b>	<b>45,550.42</b>
OTROS INGRESOS	0.00
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	30,448.67
GASTO DE ADMINISTRACION	30,448.67
REMUNERACIONES	17,396.66
GASTOS INDIRECTOS	13,052.01
GASTOS FINANCIEROS	0.00

GASTOS VARIOS	8,864.89
<b>GANANCIA ANTES DEL 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>6,236.86</b>
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	935.53
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>5,301.33</b>
22% IMPUESTO A LA RENTA	3,206.75
10% RESERVA LEGAL	209.46
<b>GANANCIA DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>1,885.12</b>
OTRO RESULTADO INTEGRAL (ORI)	
Componentes del Otro Resultado Integral	0.00
<i>Ganancia por Valoración Patrimonial Proporcional (VPP)</i>	0.00
<b>Otros</b>	
Ajuste provisión Cuentas Incobrables	0.00
TOTAL OTRO RESULTADO INTEGRAL	0.00
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>	<b>1,885.12</b>

## PERSPECTIVAS PARA EL 2018

### EN EL PAÍS

En el corto plazo, debe darse una revisión completa en que se gastan los impuestos y reestructurar los programas públicos ineficientes (depurando el gasto corriente, sin afectar educación, seguridad y salud), incorporar al comercio informal a la economía estructurada es una manera de ampliar la base gravable y recaudar tributos, ampliar la base de contribuyentes para elevar las recaudaciones, disminuir y eliminar impuestos, tasas y contribuciones (Evaluar la aplicación del anticipo del Impuesto a la Renta), iniciar proceso de renegociación de la deuda pública (mejores condiciones tanto en tiempo como en tasa de interés), implementar un plan de austeridad y disciplina fiscal, incorporar formas de flexibilización laboral (para mejorar las condiciones de contratación), transparentar los procesos de contratación pública, entre otras.

Mientras que en el largo plazo debe considerarse ampliar oferta exportable (además buscar nuevos mercados), atraer inversión extranjera directa (brindando un marco jurídico estable y confiable), fomentar las alianzas públicos-privadas, internacionalizar el sector financiero (para

motivar una baja en la tasa de interés), desarrollar zonas de libre comercio en diversos puntos del país y revisar la política económica actual, de cara a fortalecer la dolarización.

## **EN LA EMPRESA**

### **LÍNEA ARMADORES**

- Terminado el diseño del nuevo armador (moderno y liviano), se definirán los detalles de su comercialización, como son: canales únicos de distribución y venta, nuevo formato de etiqueta para empaquetado, nombre del artículo, colores, presentaciones – pack’s, asignación de códigos de barras, etc. Todo esto con el objeto de incluirlo en nuestra lista de productos para la venta y por ende para poder ofertarlo a nuestros clientes, en especial a Corporación Favorita para que se muestre en sus perchas y de ese modo darse a conocer.
- Al igual que el nuevo armador, también se pretende introducir en el segmento de los supermercados el Armador Económico. La estrategia a implementarse debe tomar en cuenta muchos aspectos, ya que lo más importante es no afectar las ventas del Armador Multiuso, que tantos réditos nos ha venido dando. Éste producto debería estar dirigido a un segmento de mercado de nivel medio como tiendas Aquí, Super y Gran Aquí.
- Atendiendo los requerimientos de nuestros clientes, es necesario que nuestra empresa realice cambios en la presentación de nuestros productos, especialmente en lo que respecta al color, ya que la mayoría han solicitado colores transparentes – cristalizados. Para esto es muy importante tomar en cuenta la materia prima a utilizarse y la línea de producción (bajo, medio, alto impacto).

### **LÍNEA HEEL QUIK**

- Gracias a la aparente estabilidad ganada después de un año electoral y luego de la consulta popular realizada en el mes de febrero del 2018, el panorama económico en nuestro país se avizora mejor en los próximos meses, lo que innegablemente impulsará el movimiento comercial de nuestra empresa, por lo que para éste periodo se pretende dar gran impulso a la comercialización de los productos para el cuidado del calzado y prendas de cuero, duplicando las importaciones que se realizan desde el exterior de nuestro principal proveedor Productos Tarragó de España, e incursionando en nuevas líneas de artículos denominadas Dasco y Saphir.

- Cumpliendo con la normativa tributaria, contribuyendo al cuidado del planeta y mejorando la atención a nuestro cliente final, se ha decidido que hasta el primer semestre del nuevo año se implemente en todos nuestros centros de utilidad la denominada Facturación Electrónica, por lo que se solicitará a nuestro técnico informático se actualicen nuestros POS's.
- Al ser dueños de la franquicia HEEL QUIK se hace imprescindible que nos hagamos cargo de la página WEB, por lo que dentro de las prioridades de la Gerencia Comercial está la adjudicación de éste espacio virtual, su actualización y manejo.

Finalmente dejo constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos por la labor desplegada en el transcurso del año 2017, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.

*Maritza de la Cruz*  
**Maritza A. Proaño N.**  
**GERENTE GENERAL**