

ESTABLISHED IN 1905

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE "SERRANO HAT
EXPORT CIA. LTDA." POR LAS ACTIVIDADES DE LA
EMPRESA POR EL EJERCICIO ECONOMICO
2011.

SEÑORES SOCIOS:

Cumpliendo con la obligación de la Gerencia, así como por el mandato estatutario, me cumple presentar a Uds., Señores Socios, el informe anual de actividades desarrolladas en la empresa, correspondientes al ejercicio 2011, informe que, lo dividiré en capítulos, estableciendo en cada uno los requisitos mínimos exigidos, hecho que además facilita para que los socios tengan una visión clara de la situación de la compañía durante el ejercicio al que corresponde el informe, cuanto a las proyecciones futuras del negocio.

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL 2010.

Es importante como punto inicial del informe, el afirmar si se han cumplido o no los objetivos propuestos para el ejercicio, si se han obtenido los resultados que la Junta General aspiró para el ejercicio, así como si comparativamente los resultados con los del ejercicio anterior, han sido superados y en qué medida, o si no lo han sido que se puntualicen las razones para tal suceso y que se anoten las fortalezas y debilidades que se hayan presentado en el negocio.

La comercialización de los sombreros de paja toquilla, en el ejercicio 2011 ha tenido un considerable repunte. Este año se ha intensificado el mercado con Europa, fundamentalmente España, Alemania. Además tenemos mercado en Japón, conseguimos mercados nuevos como Chile y Bélgica, contamos ya con pedidos de un potencial cliente de Europa que compra solamente campanas, pues prácticamente ya no teníamos de éstos clientes. Estamos en conversaciones con otros clientes igualmente de

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1905

sombreros sin forma para ver si recuperamos también este mercado, ojala para el próximo año podamos concretar la negociación.

Este año al igual que el año anterior, se ha tratado de vender los sombreros que tenemos en existencia desde hacen muchos años atrás, consiguiendo algunas ventas significativas con clientes que nos visitan todos los años, pero lógicamente los precios tienen que ser de oferta caso contrario no nos comprarían. Igualmente en el mercado local se ha conseguido ventas de estos sombreros. Continuaremos con este esfuerzo, tratando de vender la mayor cantidad posible, viendo otras alternativas que hagan más viable su venta y así poder conseguir algo de efectivo para las compras, pero vale la pena aclarar que este proceso no es rápido sino lento, porque dependemos básicamente de los clientes.

Al igual que todos los años, un punto que ha sido siempre motivo de preocupación es la falta de liquidez, ya que por más que hemos gestionado por un préstamo en el banco, el trámite es muy engorroso y se nos hace muy difícil de conseguirlo hasta la presente fecha. Ventajosamente el año anterior hemos podido trabajar gracias a los anticipos de nuestros clientes que han aceptado anticiparnos el dinero para poder trabajar sus pedidos. Como siempre hay clientes que son excepción, pues por los años que ya trabajamos con ellos tienen otras formas de pago, esperamos que podamos conseguir con ellos también la aceptación de trabajar con anticipos para poder comprar los sombreros para sus pedidos.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA Y DEL DIRECTORIO.-

En este ejercicio se procedió, al igual que en el ejercicio anterior a dar cumplimiento a lo que, por disposición de la Junta General en la sesión del año pasado, se resolvió.

- a. Reuniones de la Junta de Vigilancia.- Esta se ha reunido cuando ha sido posible para conocer la marcha de la empresa y cuando no ha sido posible, siempre se ha tratado de consultar por lo menos con el Presidente para

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1905

tomar alguna decisión importante concerniente al desarrollo de las actividades.

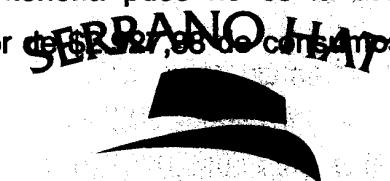
- b. Una de las recomendaciones del año anterior fue obtener una línea de crédito en el sector financiero. Como manifesté en el punto anterior, se gestionó con algunas entidades bancarias, una de ellas ofreció ayudarnos para no hacer mucho papeleo, pero al final nos terminaron pidiendo requisitos como: Acta de Sesión de Junta General en la que se haya tratado exclusivamente este punto, Balances de los últimos 3 años y lastimosamente como ustedes conocen no han sido nada buenos los resultados y ello dificulta que el banco nos conceda crédito alguno. Ojala podamos lograr un crédito en un futuro cercano, pues para la operación de la fábrica y para su crecimiento lo que se necesita es tener liquidez.
- c. Otra sugerencia que realizaron fue la de elaborar un catálogo actualizado impreso y digital, sobre este punto vale la pena indicar que justamente por la falta de liquidez no ha podido realizarse. Pero para el 2012, creemos que es de suma importancia realizar el catálogo para enviar a nuestros clientes, pues siempre nos están solicitando, además es imprescindible actualizar la página web pues no se lo ha hecho desde hace muchos años atrás, estar en las redes sociales y gozar de todos los beneficios que podamos obtener con esta herramienta. Hemos contactado ya a los profesionales aptos para este trabajo, y están en el proceso de presentar las propuestas y cotizaciones respectivas, esperamos poder contar con ellas lo más pronto que sea posible.
- d. Queremos indicarles que de parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social nos realizaron una visita para verificar la normativa relativa a la Prevención de Riesgos Laborales emitida por el Consejo Superior del IESS. Para comenzar a dar cumplimiento con todo lo que dispone el IESS, contratamos a la profesional calificada para esta labor, actualmente nos encontramos realizando todos los procesos necesarios para que en próxima inspección que nos realicen podamos obtener una buena calificación.

SERRANO HAT



www.serranohat.com

- e. Para la implementación de las NIIFs, se contrató a los profesionales calificados ante la Superintendencia de Compañías, para realizar este trabajo y por ello hemos tenido que cancelar el valor de \$2.000 dólares aproximadamente.
- f. **PRENSAS:** Con referencia a las maquinarias de la empresa, ventajosamente en este período no han sufrido daños graves que paralicen la producción, tenemos al técnico que realiza el mantenimiento cuando es necesario, y si se presenta algún daño enseguida trata de arreglar de tal manera que la producción no se vea afectada.
- g. **CALDERO:** Respecto al caldero que ha sido un punto crítico en años anteriores, lo ideal sería tener uno nuevo, pero por el costo tan elevado y la falta de liquidez de la empresa, al momento se hace imposible adquirirlo pues su costo superaría los \$50.000, esperemos en un futuro no lejano podamos contar con liquidez para poder pensar en esta adquisición. Ventajosamente luego de la reparación del caldero en el año 2010, ha trabajado en perfectas condiciones, los pequeños daños que ha sufrido han sido reparados por las mismas personas que nos realizaron el trabajo y que ya conocen el caldero, esperamos no tener daños mayores que paralicen la producción y que continúe trabajando en el mismo ritmo.
- h. **ILUMINACION:** Había una deuda pendiente con el Ing. Eugenio Lituma, por concepto de instalaciones eléctricas que se realizaron en el área de producción en el año 2010, pues no existía una factura en la fecha del trabajo, por ello no se contaba con esta deuda. Pero al estar ya realizadas las instalaciones no tuvimos más que cancelar esta deuda y su valor fue de \$2.579.
- i. **PRESTAMOS:** En este ejercicio hemos logrado cancelar la deuda que se venía manteniendo a la Sra. María Paz Crespo desde el año 2008 por un valor total de \$15.870, al Dr. Leonardo Moreno el valor de \$7.867. Además se canceló y cerró la Tarjeta de Crédito Visa Bco. Pichincha pues no había sentido de mantenerla pues no se la utiliza, para cerrarla tuvimos que cancelar el valor de \$2.927,98 de consumos realizados en años anteriores.



www.serranohat.com

Al momento disponemos de una sola tarjeta de crédito Visa Bco. Bolivariano que no la utilizamos sino no la hemos podido cerrar puesto que existe un saldo pendiente de pago desde la administración anterior, se ha ido mermando la deuda pues mes a mes se cancela por lo menos los valores mínimos. El saldo no es muy alto y esperamos poder cancelar tan pronto dispongamos del dinero, pues no vemos tan útil ya que lo único que genera es intereses. Para compras de materiales al exterior lo que realizamos es con transferencias bancarias a la cuenta del proveedor, y no hemos tenido ningún inconveniente.

- j. **CUENTAS POR COBRAR:** Hemos tratado de cobrar algunas cuentas que estaban pendiente de años anteriores, consiguiendo resultados positivos en su mayoría. A la fecha queda pendiente todavía una de ellas, ojalá que podamos conseguir su cancelación a corto plazo, pues es lo que nos ha ofrecido el deudor.
- k. **COMPRAS MATERIA PRIMA:** Durante todo este período hemos tratado de comprar los sombreros que son los que más se comercializan, para tratar de mantener un stock y esto nos ha ayudado a poder incrementar nuestras ventas, pues cuando se ha recibido los pedidos, hemos contado con la mercadería para poder comenzar la producción y así poder ofrecer al cliente un tiempo de entrega corto y no tan largo. Además que esta estrategia es básica, ya que hoy en día existe tanta competencia en el mercado que está al asecho de los nuestros clientes para ofertar el mismo producto. Vale la pena indicar que por falta liquidez, se trabaja con los proveedores a un mes de plazo, sabiendo de que en otras empresas compran de contado e inclusive en temporada alta hasta les anticipan el dinero con el fin de acaparar toda la producción. Es por ello la gran importancia de tener un capital de trabajo.
- l. **VENTAS NACIONALES:** En este punto quiero anotar que nos hemos mantenido dentro del Proyecto Turístico en el aeropuerto, tenemos venta a consignación en Cerámica El Alfarero, en el CIDAP y en un local en el Oro Verde. De acuerdo a las ventas podemos anotar que nuestro fuerte no son

SERRANO HAT



www.serranohat.com

las ventas nacionales, pues como será de conocimiento de todos quien tiene el monopolio de las ventas locales es Homero Ortega, ya que tienen implementado un Museo del Sombrero de primer nivel. Hemos conversado con algunos guías de turismo para que traigan a los turistas a que visiten la fábrica, pero lo primero que ellos nos indican es que se necesitaría tener montado un muy buen show del proceso de los sombreros ya que eso es importante para los turistas, por esta razón para poder competir con ellos necesitaríamos una gran inversión para tener que mostrar a la gente que nos visite y los guías encuentren el atractivo turístico que ellos buscan. Ojala en un futuro podamos pensar y realizar algún proyecto para poder conseguir mayores ventas nacionales.

m. VENTAS INTERNACIONALES: Como anoté en el punto anterior, la comercialización en el año 2011 se ha venido realizando con los clientes de España, Alemania, Francia, Japón, Estados Unidos y Australia, Puerto Rico, Chile, Bélgica.

Al igual que en años anteriores siempre tratamos que la forma de pago sea con anticipos cuando recibimos el pedido y tener algo de dinero para poder comprar los sombreros. Lógicamente hay clientes potenciales con los que no se ha podido realizar esta forma de pago, pues ya tiene su forma de pago anterior, pero siempre estamos en la lucha de lograr conseguir este objetivo.

Una vez más al igual que el año anterior, vale la pena anotar que seguimos contando con nuestros clientes anteriores, a pesar de tener una competencia tan grande en el mercado. Pero la fortaleza que nos ayuda hasta la fecha, es la calidad del sombrero y el cumplimiento que tratamos de dar a nuestros clientes. Todavía no podemos lograr un 100% de satisfacción en fechas de entrega, pues a veces se dan factores que se escapan de nuestras manos, pero siempre estamos en la lucha por conseguir este objetivo que es 100% de satisfacción del cliente.

CLUSTER DE PAJA TOQUILLA ALFARO HATS: Como puse en conocimiento el año anterior, se decidió liquidar este proyecto, pero lastimosamente hasta la fecha no se ha logrado o conocer la misma puesto que ninguno de los socios



desea concretar la liquidación por los costos que ello ocasionaría, nos hemos reunido por contadas ocasiones y ojalá ya se pueda concretar este asunto lo antes que sea posible, pues que caso contrario seguirá generando costos que ninguna empresa desea cancelar.

3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y SOCIAL.

Durante el año 2011, no hemos participado en ninguna feria pues al no tener material publicitario actualizado no justificaba tal participación, además al haberse incrementado sustancialmente los pedidos de los clientes fijos que mantenemos, teníamos que concretarnos a cumplirles para que estén satisfechos.

Pero lógicamente hemos estado siempre en contacto con el Ministerio de Relaciones Exteriores y otros organismos que fomentan las exportaciones. El Ministerio nos ha brindado bastante soporte e inclusive por intermedio de ellos hemos recibido visitas de clientes potenciales e inclusive se concretó alguna venta significativa para un mercado de Sudamérica, todo el tiempo siempre nos están enviando boletines informativos indicando contactos que les interesa nuestro producto, y ojala algún momento podamos concretar alguna negociación.

Un aspecto que cabe resaltar es el relativo a la confianza de los clientes del exterior, quienes han continuado trabajando con nuestra empresa y esperamos poder contar con ellos en el futuro y que podamos seguir creciendo y expandiendo nuestro producto a nuevos mercados.

En el campo laboral, no se han presentado mayores novedades. El personal se ha mantenido en funciones, lógicamente al igual que en ejercicios anteriores, en temporada alta si se ha visto la necesidad de contratar personal temporal con el objeto de poder cumplir a tiempo los pedidos de los clientes, hemos trabajado horas extras, sábados e inclusive algunos feriados.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRES Y DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2011 COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.-

INFORME FINANCIERO EJERCICIO ECONOMICO 2011

Cuenta	Año 2010	%	Año 2011	%
INGRESO:				
VENTAS NETAS	811,414.50	99.00%	1,244,321.30	99.91%
VENTAS NETAS EXTERIOR	765,399.21	93.39%	1,206,275.86	96.86%
VENTAS NETAS PAIS	46,015.29	5.61%	38,045.44	3.05%
OTROS INGRESOS	8,186.66	1.00%	1,080.00	0.09%
TOTAL INGRESOS.....	819,601.16	100.00%	1,245,401.30	100.00%
COSTO DE VENTAS:				
MATERIA PRIMA EMPLEADA	(321,369.33)	-39.21%	(767,734.88)	-61.65%
MANO DE OBRA DIRECTA	(26,096.05)	-3.18%	(41,545.72)	-3.34%
GASTOS DE FABRICACION	(115,467.29)	-14.09%	(108,187.00)	-8.69%
DIFERENCIA DE INVENTARIOS	(125,408.67)	-15.30%	112,855.07	9.06%
GASTOS OPERATIVOS	(290,318.89)	-35.42%	(303,831.45)	-24.40%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(76,667.81)	-9.35%	(85,084.15)	-6.83%
GASTOS DE VENTAS	(167,337.27)	-20.42%	(200,264.14)	-16.08%
GASTOS FINANCIEROS	(14,585.04)	-1.78%	(16,913.30)	-1.36%
GASTOS NO DEDUCIBLES	(31,728.77)	-3.87%	(1,569.86)	-0.13%
TOTAL EGRESOS.....	(878,660.23)	107.21%	(1,108,443.98)	-89.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO.....	(59,059.07)	-7.21%	136,957.32	11.00%

El costo de ventas analizado en función de su porcentaje de participación en los ingresos obtenidos en cada ejercicio económico arrojan los siguientes resultados: en el año 2011, es del 64.61%; dentro del cual la materia prima empleada contribuye con el 52.58%; la mano de obra directa el 3.34% y los gastos de fabricación el 8.69%

ESTABLISHED IN 1905

Los gastos operativos al término del ejercicio económico 2011, ascienden a \$303.831,45; que comparado con el ejercicio económico 2010 que fueron de \$ 290,318,89, existe un incremento neto de 13.512,56, desglosando este rubro encontramos que los gastos administrativos, se incremento en \$ 8.416,34 como consecuencia del ajuste de la reserva para jubilación patronal entre lo más relevante; los gastos de ventas aumentaron en \$ 32.926,87 como consecuencia del registro de la provisión para el pago de comisiones a empleados, contratación de personal temporal para el terminado de sombreros, y el incremento en el consumo de materiales empleados en el terminado de sombreros; los gastos financieros se incrementaron en \$ 2.328,26, debido al pago de intereses sobre préstamos concedidos por terceros; por último los gastos no deducibles(gastos sin factura legal de respaldo) disminuyeron en \$ 30.158,91.

En esta forma la utilidad obtenida en el ejercicio económico 2011, asciende a \$ 136.957,32; que disminuido la participación a trabajadores \$20.543,60; impuesto a la renta \$ 27.004,20 y reserva legal \$ 4.470,48; obtenemos como resultado una utilidad neta de \$ 84.939,04.

2.- BALANCE GENERAL

Cuenta	Año 2010	%	Año 2011	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	678,407.12	84.76%	983,630.72	91.05%
DISPONIBLE	4,984.38	0.62%	62,788.49	5.81%
EXIGIBLE	220,178.12	27.51%	245,197.07	22.70%
REALIZABLE	452,331.37	56.51%	673,640.68	62.36%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	913.25	0.11%	2,004.48	0.19%
ACTIVO FIJO	109,177.52	13.64%	90,812.92	8.41%
ACTIVO DIFERIDO	11,325.94	1.42%	4,365.35	0.40%
ACTIVOS LARGO PLAZO	1,470.99	0.18%	1,470.99	0.14%
TOTAL ACTIVO.....	800,381.57	100.00%	1,080,279.98	100.00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	(328,305.21)	-40.77%	(504,070.02)	-46.66%
PASIVO LARGO PLAZO	(55,176.47)	-6.89%	(67,900.55)	-6.29%
TOTAL PASIVO.....	(381,481.68)	-47.66%	(571,970.57)	-52.95%
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	(96,000.00)	-11.99%	(96,000.00)	-8.89%
RESERVAS	(196,764.85)	-24.58%	(201,235.33)	-18.63%
UTILIDADES EJERCICIOS ANTERIORES	(192,444.73)	-24.04%	(126,135.04)	-11.68%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(84,939.04)	-10.73%	(84,939.04)	-7.86%

SERRANO HAT



www.serranohat.com

TOTAL PATRIMONIO.....	(418,899.89)	-52.34%	(508,309.41)	-47.05%
------------------------------	---------------------	----------------	---------------------	----------------

El activo total de la empresa al cierre del ejercicio económico 2011, asciende a \$ 1.080.279,98; generándose un incremento en términos monetarios de \$ 279.898,41, en relación con el año 2010; aumento que se ve reflejado de manera relevante en el disponible y realizable. Dentro de la estructura del activo total el segmento del activo corriente representa el 91.05% correspondiendo al disponible 5.80%; el exigible el 22.70%; el realizable 62.36%; los otros activos corrientes 0.19%.

El activo fijo de la empresa en el año 2011, asciende a \$ 90.812,92 manteniendo un porcentaje de participación del 8.41% con relación al activo total, si comparamos con el ejercicio económico 2010 el activo fijo disminuye en \$ 18.364,60 como consecuencia de la aplicación de la depreciación del periodo.

El activo diferido en el año 2011, registra un valor de \$ 4.365,35 con un grado de participación del 0.40% en relación con el activo total

El activo largo plazo en el año 2011, tiene un saldo de \$ 1.470,99 con un grado de participación con respecto al activo total del 0,14%.

El pasivo total de la empresa al termino del ejercicio económico 2011 asciende a \$571.970,57, que comparado con el año 2010 que fue de \$ 381.481,68, se incrementó en \$190.488,89, como consecuencia del ajuste de la reserva para jubilación patronal, y el aumento del saldo de la cuenta anticipos de clientes. El porcentaje de participación del pasivo total en relación con el activo total es del 52.95% correspondiendo al pasivo corriente el 46.66% y al pasivo largo plazo el 6.29%.

El patrimonio de la compañía al término del ejercicio económico 2011 asciende a \$ 508.309,41 con un margen de participación en relación con el activo total del 47.05%.

Por último a manera de conclusión, se deja reflejada la situación económica y financiera de la compañía al término del ejercicio económico 2011, en base a la aplicación de índices financieros de aceptación universal.

a) LIQUIDEZ:	
CAPITAL DE TRABAJO	479.560,70
SOLVENCIA	1.95
PRUEBA ACIDA	0.61
b) ACTIVIDAD	
PERIODO PROM. DE COBRO CLIENTES NACIONALES	108 DIAS
PERIODO PROM. DE COBRO CLIENTES EXTERIOR	43 DIAS
PERIODO PROMEDIO DE PAGO A PROVEEDORES	15 DIAS
ROTACION INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	105 DIAS



ROTACION INVEN. DE PRODUCTOS TERMINADOS	136 DIAS
c) ENDEUDAMIENTO:	
DEUDAS A CORTO PLAZO/ACTIVO TOTAL	46.66%
DEUDAS A LARGO PLAZO/ACTIVO TOTAL	6.29%

5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

De conformidad con lo que se expuso anteriormente y con el objeto de tener liquidez en la empresa, mi recomendación sería que se distribuya solamente un valor que podría ser de \$50.000 y que la diferencia que quedaría, luego del 15% de trabajadores e impuestos, se destinaría para las siguientes actividades:

- Elaboración de catálogo y actualización de la página web.
- Compra de hormas en nuevos modelos.
- Compra de materia prima, es fundamental tener liquidez para el abastecimiento los sombreros, pues los primeros meses del año son época de producción y es el momento clave para poder abastecernos para los pedidos que recibamos de los clientes, así podremos dar respuesta rápida a nuestros clientes y los tiempos de entrega no serán tan largos, y esto es fundamental para el crecimiento de la empresa.

Tengo la esperanza de que si se procede así la empresa, a muy corto plazo, tendrá la liquidez necesaria que tanta falta hace para enfrentar con mayor solvencia las múltiples necesidades y compromisos pendientes y sobre todo para que los socios puedan beneficiarse de la distribución de utilidades en ejercicios futuros. Comprendo que ustedes señores socios, por algunos años no han recibido ningún valor por concepto de utilidades, pero sírvanse tomar en cuenta que este año ha sido excelente pero que para que podamos continuar de esta manera necesitamos liquidez, caso contrario no podríamos ni siquiera pensar en seguir creciendo y por las razones expuestas anteriormente hasta la fecha no se ha conseguido ningún crédito, es decir durante todo el año 2011 hemos tenido que trabajar confiando en que los clientes nos anticipen el dinero de sus pedidos.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.

Considero que la actividad en los próximos años tiene que mantenerse como se ha venido realizando en el último año, recalcando que lo más importante que la empresa necesita es el capital de trabajo, pues el dinero es fundamental para la compra de la materia prima y mantener en stock una considerable cantidad, pues de esta manera se podrá atender a los clientes de una manera rápida y oportuna. Como dije anteriormente, lo está pendiente de realizar es el catálogo con los productos nuevos que podemos ofertar.

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1905

Para este ejercicio, se solicita a la Junta mantener la comisión sobre las ventas para los empleados de planta autorizada por la Junta desde hace algunos años atrás, como un mejoramiento de las remuneraciones, que fue señalado en un 6%, ya que esta es una forma de estimular a los trabajadores que laboran en la empresa por muchos años, y comprobado está que la experiencia ante todo es lo más importante para poder ofrecer un producto de alta calidad. El personal ha respondido siempre con eficiencia y gran espíritu de colaboración, cuando, por las circunstancias se les ha exigido horas extras e inclusive trabajos en sábados y días festivos

Considero que en la actualidad esperar que se produzcan pedidos únicamente en base al bien ganado prestigio de la empresa y a la calidad indiscutible de nuestro producto, no es lo más recomendable. Conocido es que de parte de la competencia, sus Ejecutivos están continuamente viajando a ferias y visitas de clientes. Hay que destinar algún valor para enviar muestras sin costo a posibles clientes. Creo que es imprescindible implementar esta política, pues si bien pueden darse costos para la empresa que no generen resultados inmediatos, estos se verían compensados en el momento en que se consigan pedidos por este mecanismo.

Igualmente considero de suma importancia, la elaboración de hormas para tener modelos nuevos para ofrecer a nuestros mismos clientes, pues como la moda siempre está cambiando es necesario no estancarnos con los mismos y tener algo nuevo que ofrecer, pues en las visitas que nos han realizado nuestros clientes siempre vienen para preparar colecciones nuevas y ya van 2 años que no se ha podido ofertar algo nuevo, sino siempre lo mismo. Sírvanse tomar en cuenta que la competencia está al asecho y que tiene todos los contactos de la empresa para ofertar su producto.

Al terminar este informe quiero expresar a Uds. Señores Socios, el agradecimiento formal por la confianza que se ha venido manteniendo hacia mi persona, y un especial reconocimiento para todo el personal que hace la compañía por su dedicación, su competencia, su mística de trabajo, sin cuyas cualidades no sería posible conseguir los resultados que están en vuestra consideración, que, sin ser los que todos deseamos, son significativos, en medio de la difícil situación económica del Ecuador y del mundo.

De los Señores Socios.


Ing. Homero Serrano Ledesma,
GERENTE GENERAL.

SERRANO HAT



www.serranohat.com