

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE "SERRANO HAT
EXPORT CIA. LTDA." POR LAS ACTIVIDADES DE LA
EMPRESA POR EL EJERCICIO ECONOMICO
2012.**

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 económico 2012, 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 2012.

Es importante indicar, si los objetivos propuestos para este ejercicio se han cumplido o no, además comparar los resultados de este ejercicio con los del año anterior si se han superado, mantenido o disminuido, y en caso de ser así hay que puntualizar las razones para tal suceso y hay que anotar las fortalezas y debilidades que se hayan presentado en el negocio.

En el año 2012, en nuestra empresa las ventas bajaron aproximadamente en un 19%, la razón por la que se produjo esta disminución ha sido básicamente por la crisis económica mundial conocida por todos, afectando a todos los sectores y lógicamente a los sombreros de paja toquilla. Tenemos conocimiento que esta crisis afectó a todo el sector exportador a las grandes empresas y a los pequeños exportadores conocidos como piqueros. El porcentaje de disminución en nuestra empresa ventajosamente no ha sido muy alto comparando con otros exportadores en los cuales ha llegado hasta un 50% y en algunos casos mucho más.

La crisis más grande ha sido en el mercado europeo, en países como España e Italia. En el año 2011 España aumentó su demanda en un 50% pero en el 2012 la exportación a España fue mínima. Ventajosamente el haber conseguido nuevos mercados como Chile, Bélgica y New Orleans nos han ayudado a que el porcentaje de disminución de las ventas no sea tan elevado como el que habría podido llegarse.

Al igual que todos los años, se continúa tratando de vender los sombreros que tenemos en existencia desde hacen mucho años atrás, consiguiendo algunas ventas que significan algo para la empresa. Como todos los años, los clientes que nos visitan siempre tratan de escoger algunos sombreros, pero lógicamente los precios tienen que ser muy bajos para que así nos puedan comprar.

En el mercado local igualmente se consiguen ventas de estos sombreros con precios competitivos y para algunos eventos que nos han solicitado.

Como manifestamos el año anterior, hoy en día tenemos ya un cliente que nos compra sombreros sin forma solamente campanas y esto es algo muy bueno pues podemos cumplir con prontitud los pedidos, lo único que tenemos que luchar es con los precios, puesto que éste cliente tiene otro proveedor que le ofrece precios muy bajos, pero una de las fortalezas de la empresa y en la cual nos amparamos para sustentar el precio es la calidad del sombrero y es algo que a la larga hace que los clientes realicen sus pedidos.

Estamos en contacto con un cliente de Estados Unidos con el cual trabajábamos años atrás y nos compraba en grandes cantidades en campanas, ya le hemos enviado muestras varias y ojalá pronto podamos concretar alguna negociación.

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.- Como el año anterior se tuvo que convocar a Juntas Generales Extraordinarias por asuntos de las NIIFS, no hubo muchas reuniones de la Junta de Vigilancia, pero para cualquier resolución importante siempre se ha consultado por lo menos con el Presidente.

- b. El año anterior se aprobó para gestionar una Línea de Crédito en el sector financiero, presentamos los documentos que nos habían exigido junto con el Acta que se realizó, pero aparte de todo esto nos exigen la firma del socio mayoritario y por ello el trámite no se logró concretar, tendríamos que consultar si el Ing. Arizaga como socio mayoritario estaría dispuesto a ayudarnos con la firma por parte de su apoderado, es por esta razón que todavía sigue pendiente conseguir el crédito. Ventajosamente para capital de trabajo que siempre ha sido el principal problema, nos hemos podido solventar con los pagos de los clientes de las ventas efectuadas en el período y con anticipos que ellos nos realizaron. Esperamos que algún momento podamos terminar el trámite con el banco y conseguir el crédito.
- c. Con referencia al catálogo, hemos conseguido cotizaciones para realizarlo y hemos comenzado con el proceso de preparación de material para luego poder concretar y así poder contar con el nuevo catálogo, esperemos poder concretar todo para el año 2013. El proyecto que tenemos, es obtener un catálogo impreso pero no en mayor cantidad, sino para un grupo segmentado, pues hoy en día lo que los clientes prefieren por rapidez y costos es el catálogo digital. Pero el no tener en el año 2012 el catálogo actualizado no nos ha impedido conseguir nuevos clientes, pues la forma en la que hemos estado trabajando es contactando por medio de la web y enviándoles fotos específicas de lo que ellos están buscando, luego prepararle las muestras y finalmente realizar el envío. Igualmente en la página web se presenta una nueva plataforma en la cual tan pronto tengamos las nuevas fotos empezaremos a cargar y así poderla tener actualizada y proyectamos comenzar con promociones y ofertas de nuestras existencias.
- d. Como manifesté el año anterior, hemos tenido que cumplir con la Normativa relativa a la Prevención de Riesgos Laborales emitida por el Consejo Superior del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para lo cual hemos contratado a una profesional calificada para que nos dé el asesoramiento respectivo, y con ello podremos ir implementando en la empresa todo lo que

ellos nos exigen entre los cuales tenemos lo más importante y que lastimosamente en la empresa nunca ha existido EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA CADA DEPARTAMENTO DE LA EMPRESA. Esperamos contar con éste manual para el primer semestre del año 2013.

- e. **PRENSAS:** Referente a las prensas, en este período no han sufrido daños graves que paralicen la producción. Seguimos contando con el técnico que realiza el mantenimiento cuando es necesario y que nos ayuda a que la producción no se vea afectada. El técnico se ha comprometido en ayudarnos a poner en funcionamiento una prensa que se trajo hace algunos años atrás y que lastimosamente nunca se usó, con esto tendríamos algunos modelos más para poder ofertar a los clientes.
- f. **CALDERO:** Como es de conocimiento de la Junta, en los últimos años el caldero ha sido el punto crítico, y una de las sugerencias de la Junta del año anterior fue el adquirir uno nuevo. Este año hemos logrado comprar un caldero fabricado localmente y que nos será entrega hasta finales del mes de abril, pues el proveedor nos elabora de acuerdo a las necesidades que presentemos. Una vez que esté en funcionamiento el nuevo caldero, se realizará un mantenimiento del antiguo de tal manera que podamos contar con 2 calderos para cualquier eventualidad.
- g. **HORMAS:** La Junta del año anterior nos autorizó la elaboración de hormas de nuevos modelos, hemos procedido a elaborar las mismas no en una gran cantidad sino unos modelos que los clientes nos han ido pidiendo. Hemos analizado y ésta es la mejor estrategia, puesto que hacer una importación grande es muy costosa y con el riesgo de que a los clientes les guste solamente uno que otro modelo y el resto sólo servirá para aumentar el stock de hormas. En el año 2013 continuaremos adquiriendo hormas de nuevos modelos en conjunto con nuestros clientes.
- h. **TARJETAS DE CREDITO:** En este ejercicio se ha logrado cancelar la tarjeta Visa Banco Bolivariano y la cerramos, es decir al momento no contamos con ninguna tarjeta de crédito, pues no se ha visto la necesidad de tenerla. Para compras en el exterior, realizamos transferencias bancarias

al momento de la compra o hay algunos proveedores que nos conceden un mes de plazo para efectuar el pago y de esta manera no vamos generando ni acumulando deuda.

- i. **CUENTAS POR COBRAR:** Se ha continuado cobrando las cuentas que estuvieron pendientes de pago y hemos conseguido resultados positivos.
- j. **COMPRAS MATERIA PRIMA:** Al igual que el año anterior, durante todo este periodo hemos tratado de comprar los sombreros que son los que más se comercializan, para tratar de mantener un stock, porque esta es la manera en la cual se puede dar respuesta rápida a los clientes y darles entregas rápidas. Lastimosamente por la crisis económica a nivel mundial no hemos podido incrementar nuestras ventas, pero en este año sí podemos asegurar que no ha sido por la falta de materia prima sino más bien por la falta de demanda. Esperamos que en el año 2013 las cosas puedan mejorar.
- k. **VENTAS NACIONALES:** Lastimosamente este año nos tuvimos que separar del Proyecto Turístico en el aeropuerto, pues como requisito para seguir dentro de él, era el participar en el stand que se encuentra en el Mall del Río y esto significaba por lo menos un gasto de entre unos \$500 mensuales, haciendo un análisis contable encontramos que no justificaba continuar participando. En el año 2012 nos mantuvimos con ventas a consignación en el Alfarero, en el CIDAP y en un local en el Oro Verde. Como siempre hemos manifestado, las ventas nacionales no son nuestro fuerte pues Homero Ortega sigue teniendo el monopolio de las ventas locales. Continuamente se trata de contactar a los guías de turismo para que visiten la fábrica, pero ellos prefieren Ortega pues cuentan con un Museo del Sombrero de primer nivel y nosotros no contamos con esto por el momento pues la inversión necesaria sería muy elevada. Pero de todas maneras sí contamos con ventas nacionales en este periodo.
- l. **VENTAS INTERNACIONALES:** En el año 2012, se ha comercializado con clientes de España, Alemania, Francia, Japón, Estados Unidos, Australia,

Puerto Rico, Chile, Bélgica y esperamos poder contar con más mercado en un futuro cercano.

Igual que el año anterior, hemos tratado de que la forma de pago sea con anticipos cuando recibimos el pedido, así contar con algo de dinero para poder comprar los sombreros. Tenemos clientes potenciales con los que trabajamos desde años atrás, con ellos no se ha podido conseguir esta forma de pago, pues ya tienen su forma de pago anterior, pero ventajosamente hasta la fecha no ha habido problema con ellos de que nos paguen pronto puesto que al cumplir con las fechas de entrega ofrecidas, ellos también nos envían pagos a tiempo.

El poder continuar con clientes anteriores y poder contar con nuevos ha sido gracias a nuestra gran fortaleza que es la calidad del sombrero, y hoy en día el cumplimiento con fechas de entrega.

CLUSTER DE PAJA TOQUILLA ALFARO HATS: Referente al clúster de paja toquilla, lastimosamente hasta la fecha no se ha liquidado, pues ninguno de los socios quiere hacerse cargo de esto, y nadie está dispuesto a aportar con más dinero. Trataremos de averiguar a ver cómo está esta situación y ver que se puede hacer para a forma de poder liquidar lo más pronto posible.

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

Durante este período, el Ministerio de Relaciones Exteriores y Pro-Ecuador nos ha ayudado con contactos para nuevos clientes, nos han visitado y se han enviado muestras esperamos poder contar con resultados pronto. Confiamos que el Ministerio continúe apoyando a todo el sector exportador por igual sin dar concesiones ni preferencias de ninguna índole.

En el campo laboral, no se han presentado mayores novedades. El personal se ha mantenido en funciones, en este período no se ha visto la necesidad de contratar personal temporal pues a pesar de no contar con manual de funciones como manifesté anteriormente, el personal con el que contamos nos colabora y nos ayuda en todas las

áreas concientizándose de que los pedidos tienen que entregarse a tiempo. Lo que sí se ha tenido que trabajar horas extras e inclusive los sábados.

Por disposición del Ministerio de Relaciones laborales, hemos tenido que contratar una persona discapacitada la misma que le hemos ubicado en el área de terminado de sombreros y hasta el momento tiene un buen rendimiento. En caso de incumplimiento el Ministerio tiene la facultad de imponer una fuerte multa.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRES Y DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2012 COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.-

SERRANO HAT EXPOR CIA LTDA

INFORME FINANCIERO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2012. (EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

1.- ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL:

1.1 Los ingresos totales de la empresa, obtenidos durante el ejercicio economico 2012; asciende a \$ 1. 045.333,37; ingreso que incluyen los siguientes rubros: a) Ventas Netas Exterior \$ 996.367,74; b) Ventas Netas en el Pais \$ 44.323,30; c) Otros Ingresos \$ 4.642.33. Comparado con el ejercicio economico 2011, los ingreso de la compañía subren un disminucion neta de \$ 200.067,93; variacion que se refleja en las Ventas al Exterior " \$ 209.908,12"; los otros rubros que integran los ingresos totales, no han experimentado variaciones relevantes dentro del Estado de Perdidas y Ganancias con relacion al ejercicio economico anterior.

1.2 El costo de ventas de la compañía al termino del ejercicio economico 2012, asciende a \$ 633.347,20; costo de ventas que incluye: a) Materia Prima Empleada b) Mano de Obra Directa; c) Gastos de Fabricacion; el porcentaje de contribucion del costo de ventas correspondiente al ejercicio economico 2012, es del 61% porcentaje que comparado con el obtenido en el ejercicio economico 2011 que fue del 65% ha disminuido en 4 puntos porcentuales, a pesar de haberse incorporado costos adicionales, como son la

depreciación de maquinaria y equipo por revalorización \$ 20.387,16 , la reserva para jubilación patronal y desahucio, personal menos de 10 años \$ 4.737,29.

1.3 Los gastos operativos de la empresa los mismos que incluyen gastos administrativos y gastos de ventas en el ejercicio económico 2012, ascienden a \$ 316.484,56 representando el 30% de los ingresos netos de la compañía, comparado con el ejercicio económico anterior que fue del 23% se han incrementado en 7%; el incremento se debe a gastos adicionales como son la depreciación por revalorización de edificios \$ 10.599,49, reserva para jubilación patronal y desahucio personal con menos de 10 años de antigüedad \$9.414,99 y reserva para jubilación patronal del personal que ya no presta sus servicios en la empresa "Personal Jubilado" \$ 6.196,83, Ajuste a la remuneración del Gerente \$ 10.0000; entre los más significados dentro de este segmento del estado de resultados

1.4 Los gastos financieros de la empresa, los mismos que incluyen: intereses pagados sobre préstamos y comisiones bancarias asciende a \$ 18.430,38, representando en el ejercicio económico 2012 el 2% de los ingresos totales. No existe una variación significativa comparada con el ejercicio económico 2011 que fue de \$ 16.913,30.

1.5 De esta manera la utilidad obtenida por la compañía correspondiente al ejercicio económico 2012, asciende a \$ 77.071,23; si a este valor disminuimos la Participación Trabajadores \$ 16.612,28 y el Impuesto a la Renta del período \$ 18.728,49, nos da como resultado la utilidad neta del ejercicio que asciende \$ 41. 525,20 que comparada con la obtenida en el ejercicio económico 2011 que fue de \$ 94.656,93 disminuye en \$ 53.131,73, los ajustes insertados en los estados financieros que influyeron directamente y de manera significativa en los resultados de la compañía en el ejercicio económico 2012 son los siguientes: a) La reducción del volumen de ventas al exterior \$ 209.908,12; b) Ajuste de Remuneración Gerente "Resolución de la Junta General" que se hizo con efecto retroactivo desde que asumió la gerencia y que sumó un valor de \$ 10.000; c) Depreciación de la Revalorización Maquinaria y Equipo " En Base a Peritaje" \$

20.387,16; d) Depreciacion de la Revalorizacion de Edificios " En base a peritaje" \$ 10.599,49; e) La creacion de la reserva para jubilacion patronal del personal con menos de 10 años de actividad " En base al calculo actuarial" \$ 11.183.47

2. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El estado de situación financiera de la compañía se encuentra clasificado de la siguiente manera:

2.1. Activo Corriente

2.2 Activo No Corriente

2.3 Pasivo Corriente

2.4 Pasivo No Corriente

2.5 Patrimonio

2.1 El saldo del activo corriente al cierre del ejercicio economico 2012, asciende a \$ 1.013.024,25, representando el 46% de los activos totales de la compañía. Los rubros que integran el activo corriente de la empresa son los siguientes: a) efectivo y equivalentes de efectivo \$ 96.616,56 equivalente al 10% del activo corriente, este rubro incluye la cuenta Bancos; b) Activos Financieros \$ 113.236,39, equivalente al 11% del activo corriente, la cuenta incluye, clientes \$ 100.973,64; otros cuentas por cobrar \$ 15.260,48 y la provision para cuentas incobrables \$ - 2.997,73; c) Inventarios \$ 740.310,56 equivalente al 73% del activo corriente la cuenta incluye: inventario de materia prima \$ 275.258,31, inventario de productos en proceso \$ 79.698,54, inventario de materiales y suministros \$ 50.045,64, inventario de productos terminados \$ 335.308,07; d) servicios y otros pagos anticipados \$ 2.004,48, el saldo incluye seguros pagados por anticipado \$ 2.004,48; e) activos por impuestos corrientes \$ 60.856,23 equivalente al 6% del activo corriente, el saldo incluye: credito tributario de IVA \$ 49.344,17 y credito tributario Impuesto a la renta \$ 11.512,06

2.2 El saldo del activo no corriente, al 31 de 12 de 2012, asciende a \$ 1.172.422,30 equivalente al 54% del activo total de la compañía; el saldo del activo no corriente incluye, Propiedad Planta y Equipo con un valor neto \$ 1,166,530,35, Activos por

impuestos diferidos \$ 4.538,07 y Otras Inversiones "Acciones Fidasa" \$ 1.353,88; el rubro con mayor representacion dentro de este grupo es Propiedad, Planta y Equipo con el 99% del activo no corriente; esto debido a la revalorizacion efectuada por el perito contratado por la compañía, los activos fijos revalorizados son: Terrenos en \$ 723,178,42, Edificios \$ 322,605,64 y Maquinaria y Equipo \$ 60.447,34.

2.3 El pasivo corriente, al cierre del ejercicio economico 2012, asciende a \$ 435.926,21, valor que representa, el 20% del activo total, el saldo del pasivo corriente incluye a) cuentas por pagar "Comisionados y acreedores diversos" \$ 44.728,17, la participacion de este rubro dentro del pasivo corriente es del 10%; b) otras obligaciones corrientes \$ 101.785,59 que en porcentaje representa el 23%, este valor incluye obligaciones con la administracion tributaria \$ 27.810,05, con el IESS \$ 4.913,02, con empleados \$ 69.062,52 dentro de la cual consta la comision sobre ventas de los empleados aprobado por la Junta General en años anteriores y la participacion trabajadores por disposicion legal; c) Prestamos de Socios este rubro al cierre del ejercicio economico 2012 asciende a \$ 175.000, representa el 40% del pasivo corriente, este pasivo genera un costo financiero " intereses", del 1% mensual sobre el valor en libros, durante el año 2012, no se efectuado abonos a esta cuenta, los pagos de intereses se realizan bimensual, mediante liquidacion de compras, y las retenciones de impuestos que corresponden; d) Anticipos de Clientes, el saldo de esta cuenta al cierre del año 2012, asciende a \$ 113.209,51, en porcentaje representa el 26%, este rubro incluye: Anticipos de Clientes del Exterior \$ 112.574,59 y anticipos Clientes Nacionales \$ 634,92; completan es grupo las cuentas Porcion corriente para pagos por concepto de jubilacion patronal "Personal Jubilado" \$ 720,00 y Otros pasivos corrientes \$ 482,94.

2.4 El pasivo no corriente de la compañía al cierre del ejercicio economico 2012, asciende a \$ 206.436,43; representado el 9% del activo total, este rubro incluye: a) Reserva para jubilacion patronal \$ 111.600,05; b) Reserva para desahucio \$ 7,389,33; c) Pasivo por impuesto diferido \$ 87.447,05

2.5 El Patrimonio Neto de la empresa al 31-12-2012, asciende a \$ 1.543.083,91, en porcentaje representa el 71% del activo total, el rubro que mayor representacion tiene dentro el patrimonio es la cuenta " Resultados Acumulados Provenientes de la Adopcion por Primera Vez de las NIIF`s" ; \$ 1.018.001,89. El patrimonio de la compañía no a sufrido variaciones significadas, luego de la implentacion de las Normas Internacionales de Informacion Financiera.

3. ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO

Las unicas variaciones que ha experimentado el patrimonio de la compañía, durante el ejercicio economico 2012, es el pago de dividendos a socios \$ 30.000; y la utilidad neta del ejercicio \$ 41.525,20,

3. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

La compañía durante el ejercicio economico 2012, logro incrementar el saldo del efectivo en sus actividades de operacion en \$ 65.130,77 ; la empresa no ha efectuado inversiones significativas durante el año 2012, solo adquirio equipos de computacion por el monto de \$ 1.302,67; la erogacion mas significativa de efectivo que efectuó la empresa que no se relaciona con las actividades operativas, es el pago de dividendos a los socios por el valor total de \$ 30.000; de esta manera el incremento neto del efectivo y equivalentes de efectivo es de \$ 33.828.10; en comparacion con el ejercicio anterior, llegando a un saldo final al 31-12-2012 de \$ 96.616,59

5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

En este año dejo a criterio de los socios el momento que se deseen distribuir, pero lo que sí quiero hacer conciencia de que la empresa necesita liquidez para sus operaciones, que a pesar de la crisis que se ha experimentado los últimos años, los socios no han tenido que aportar dinero, sino más bien el año anterior se pudieron repartir \$30.000 monto que la empresa pudo entregar en 3 dividendos de acuerdo a la disponibilidad.

Ruego tomar en cuenta que tenemos actividades ya comenzadas y para las cuales necesitaremos dinero y que son:

- Catálogo impreso y digital, actualización de la página web.
- Hormas en nuevos modelos.
- Algo imprescindible que es la de materia prima, pues los primeros meses son meses de producción y es el momento clave para el abastecimiento de los sombreros.
- Tan pronto se tenga el catálogo, envío de muestras y contratar publicidad.

Esperemos que con una buena decisión de parte de los socios referente al reparto de las utilidades, la empresa pueda enfrentar con solvencia las múltiples necesidades y compromisos que se van presentando en el día a día. Además esperemos que en algún momento podamos concretar ya un préstamo en el sector financiero para tener la liquidez que toda empresa necesita para sus operaciones y para proyectar su crecimiento en el futuro.

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

Continuaremos con las actividades de la empresa como se ha venido realizando en los 3 años, cumpliendo a los clientes y tratando de conseguir nuevos mercados, manteniendo nuestra fortaleza que es la CALIDAD DEL SOMBRERO y tratando de que algún momento podamos lograr un 100% de satisfacción del cliente en cuando a fechas de entrega. Es importante siempre mantener un stock considerable de sombreros para garantizar entregas oportunas. Con el catálogo nuevo que tendremos para el 2013, esperamos poder contar con resultados positivos para el próximo período.

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, y que se ha considerado como un mejoramiento a 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

Igualmente este año, considero conveniente que se destine algún valor para enviar muestras sin costo a futuros clientes, esta política es muy importante pues conocido es que de otras empresas sus ejecutivos están continuamente viajando a ferias y visitas a los clientes.

Algo importante también es cada año comprar hormas de nuevos modelos, pues la moda cambia cada año, y los clientes nos visitan para crear sus colecciones y siempre buscan algo nuevo e interesante.

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,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Serrano Ledesma', written over a horizontal line.

Ing. Homero Serrano Ledesma,
GERENTE GENERAL.