

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE "SERRANO HAT
EXPORT CIA. LTDA." POR LAS ACTIVIDADES DE LA
EMPRESA POR EL EJERCICIO ECONOMICO
2013.**

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 2013, 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 2013.

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 2013, las ventas superaron las del año anterior como se podrá ver en los balances de resultados, pudiendo atribuir este aumento a la mejora en la crisis europea sobre todo en España, que a pesar de no haberse recuperado en un 100%, sin embargo mejoró la actividad económica. Además del incremento por haber conseguido nuevos mercados en el exterior y además nuevos cliente nacionales, especialmente de Quito que son empresas que luego exportan al exterior, pero que a nosotros eso no es un problema pues es una venta para la empresa. Hemos seguido consolidando los mercados con los que trabajamos desde hacen muchos años atrás y con los nuevos conseguidos, dando una buena calidad y cumpliendo con las fechas de entrega ofrecidas.

SERRANO HAT



Como todos los años, continuamos tratando de vender los sombreros que tenemos en stock a precios bajos para que se conviertan en dinero efectivo para comprar materia prima nueva.

Los primeros meses del año, recibimos la visita de algunos clientes para desarrollar nuevos modelos, y allí tratamos de ofertarle el producto en existencia y se ha logrado algunas ventas concretas y otras se han llevado muestras para ellos también tratar de vender a precios de oferta, ojala este año se pueda ver algunos resultados. Hay sombreros en stock que son difíciles de vender por sus tejidos, colores, etc. Entonces con algunos clientes lo que hemos visto es tratar de teñir en colores sólidos y oscuros para así tratar de obtener un producto que se pueda ofertar al consumidor final. Esperemos tenemos buenos resultados.

Localmente igual se trata de vender estos sombreros a precios bajos para que den de obsequios o para eventos, les reprocessamos a los que es posible para obtener un buen producto.

Nuestro mayor porcentaje de exportación sigue siendo el sombrero terminado, pero contamos con clientes que nos compran sombreros sin forma y esperamos poder seguir consiguiendo más para este año, pues a lo largo del año 2013 hemos enviado algunas muestras para algunos importadores de sombreros.

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.- Si bien no se ha convocado a Juntas de Vigilancia, siempre se ha consultado decisiones importantes al menos al Presidente de la compañía.
- b. Al igual que todos los años, se aprobó conseguir una Línea de Crédito en el sector financiero, pero se realiza los trámites con algunas entidades y se llega al mismo punto que es, el solicitar la firma de todos los socios o al menos de la mayoría y allí se estanca el trámite. Continuaremos gestionando este asunto, a ver si en algún momento se puede llegar a concretar el préstamo.

- c. Este año hemos procedido a enviar muestras a diferentes empresas interesadas en nuestro producto y en algunos casos hemos conseguido buenos resultados y se ha logrado concretar algunas ventas. Continuaremos con este mismo propósito, pues el ver físicamente el producto nos ayuda a que puedan comparar la calidad del producto que ofrecemos y allí pueden ver la justificación de la diferencia en los precios, pues existen pequeños exportadores que al no tener una empresa constituida pueden ofrecer los sombreros a precios sumamente bajos.
- d. Respecto al catálogo, no está impreso todavía puesto que no se ha terminado de elaborarlo, el estar bastante copados en producción no nos permitió tener a tiempo los sombreros para las fotos, esperamos a comienzos de este año ya contar con el mismo. Pero mientras tanto hemos estado trabajando con los clientes enviando fotos de los modelos nuevos que podemos ofrecerles y a su vez ellos nos envían el modelo que están buscando y esto es lo mejor pues no nos llenamos de hormas que luego no podemos usarlas.
- e. Sombreros de Paño: Algo que algunos de nuestros clientes nos han pedido es que trabajemos con sombreros de paño para la época de invierno, hemos realizado algunas pruebas y esperamos tener buenos resultados porque es un producto muy fácil de adquirir y de trabajar. A mediados de junio, nos visitará un cliente que está interesado en estos sombreros y que compra una gran cantidad, esperamos tener éxito en este nuevo proyecto.
- f. **PRENSAS:** En lo que concierne a las prensas, no han sufrido mayores daños, tenemos un técnico especialista que nos da el mantenimiento de las mismas y con ello no ha existido paralización de producción por falla alguna.
- g. **CALDERO:** En el mes de abril nos instalaron el caldero nuevo y hoy en día contamos con 2 calderos para la producción en nuestra empresa, pues se arregló el caldero anterior. Con esta adquisición ya no tendremos problema con esta maquinaria que había sido un punto crítico desde hace muchos años atrás. Cabe anotar, que hoy en día tenemos un ahorro de diesel pues al ser nuevo el caldero tiene una mejor operación. Para la adquisición del

diesel nos tuvimos que cambiar al Segmento Industrial pues fue una exigencia del Ministerio de Hidrocarburos, inicialmente nos habían pedido un estudio ambiental, para lo cual pedimos algunas cotizaciones que iban desde \$2.500 hasta \$5.000 dólares, pero ventajosamente realizamos algunos trámites en la Agencia de Hidrocarburos y se realizó algunas adaptaciones sencillas y no fue necesario dicho estudio. Ahora estamos ya calificados en el Segmento Industrial, que nos ha ayudado para tener también un ahorro en el combustible de aproximadamente \$200 mensuales comparado con el año anterior.

- h. **CUENTAS POR COBRAR:** En este punto hemos tratado de cobrar algunas cuentas que arrastraban saldos de años atrás, y hemos tenido muy buenos resultados.
- i. **COMPRAS MATERIA PRIMA:** Como todos los años, 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 dar a los clientes una respuesta más rápida y tiempos de entrega más cortos. Siempre el mantener un stock es algo positivo, el año anterior se experimentó una escasez de sombreros en los últimos meses del año, de no haber contado con algo de inventario no le hubiésemos podido servir a un cliente muy grande. Lógicamente a pesar de esto si tuvimos que ir a los pueblos a tratar de conseguir sombreros para servir a otros clientes y a conseguir sombreros en grado más fino que por la gran demanda que hubo, se producía en pequeñas cantidades. Si bien no se logró gestionar la línea de crédito con el banco por las razones que ya he manifestado anteriormente, con los anticipos de los clientes hemos podido seguir comprando esta materia prima de vital importancia para la operación de la empresa.
- j. **VENTAS NACIONALES:** Referente a las ventas nacionales, el conseguir algunos clientes que a su vez venden al por mayor desde Quito, ha aumentado la demanda en el mercado nacional.

SERRANO HAT



- k. **VENTAS INTERNACIONALES:** En el año 2013, se ha comercializado con clientes de España, Alemania, Francia, Japón, Estados Unidos, Australia, Puerto Rico, Chile, Bélgica y como todos los años esperamos poder contar con más mercado en un futuro cercano.

Con casi todos los clientes hemos tratado de que la forma de pago sea con anticipos cuando recibimos el pedido para así tener algo de dinero para poder comprar los sombreros. Con los clientes potenciales que se trabaja desde hacen muchos años atrás, no se puede contar con esta forma de pago, pero no se ha tenido ningún inconveniente puesto que nos cancelan a tiempo e incluso nos hacen pagos anticipados a la confirmación del pedido. El cumplimiento de las fechas de entrega ofrecidas nos ayuda a que no se demoren en el pago.

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

Instituciones como Ministerio de Exteriores y Pro-Ecuador siempre nos ayudan para tener nuevos contactos a quienes les enviamos muestras, y siempre se espera tener buenos resultados cercanos.

En el campo laboral, no se han presentado mayores novedades. El personal se ha mantenido en funciones, hemos contratado personal ocasional cuando estaba la producción alta y se ha trabajado horas extras e inclusive los días sábados.

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

SERRANO HAT EXPOR CIA LTDA
INFORME FINANCIERO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2013
(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 económico 2013; asciende a \$ 1. 161.685,36; ingreso que incluyen los siguientes rubros: a) Ventas Netas Exterior \$ 1.088.241,16; b) Ventas Netas en el País \$ 50.323,94; c) Otros Ingresos \$ 5.463,40; d) Otros Ingresos Exentos \$ 17.656,86, que es resultado de la medición y ajuste de la aplicación de las NIIFS. Comparado con el ejercicio económico 2012, los ingresos de la compañía se incrementan en \$ 116.339,99; variación que se refleja en las Ventas al Exterior " \$ 91.873,42"; Ventas en el País " \$ 5.988,64; Otros Ingresos " \$ 821,07"; Ingresos Exentos " \$ 17.656,86

1.2 El costo de ventas de la compañía al termino del ejercicio económico 2013, asciende a \$ 706.072,36; costo de ventas que incluye: a) Materia Prima Empleada b) Mano de Obra Directa; y c) Gastos de Fabricación; el porcentaje de contribución del costo de ventas correspondiente al ejercicio económico 2013, es del 62% porcentaje que comparado con el obtenido en el ejercicio económico 2012 que fue del 61% se ha incrementado en 1 punto; manteniéndonos prácticamente el mismo margen de contribución.

1.3 Los gastos operativos de la empresa los mismos que incluyen gastos administrativos y gastos de ventas en el ejercicio economico 2013, ascienden a \$ 358.326,87 representando el 31% de los ingresos totales de la compañía, comparado con el ejercicio económico anterior que fue del 30% se han incrementado en 1%; manteniéndose prácticamente el mismo margen de participación en relación con el ingreso total del periodo.

1.4 Los gastos financieros de la empresa, los mismos que incluyen: intereses pagados sobre préstamos y comisiones bancarias asciende a \$ 17.713,34; representando en el ejercicio económico 2013 el 1.5% de los ingresos totales. No existe una variación significativa comparada con el ejercicio económico 2012 que fue de \$ 18.430,38.

SERRANO HAT



1.5 De esta manera la utilidad obtenida por la compañía correspondiente al ejercicio económico 2013, asciende a \$ 79.572,79; si a este valor disminuimos la Participación Trabajadores \$ 11.935,92 y el Impuesto a la Renta del periodo \$ 13.035,86, nos da como resultado la utilidad neta del ejercicio que asciende a \$ 54.601,01; que comparada con la obtenida en el ejercicio económico 2012 que fue de \$ 41.525,20; se incrementa en \$ 13.075,81.

2. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El estado de situacion 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 económico 2013, asciende a \$ 1.032.485,66, representando el 47% 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 \$ 191.446,59 equivalente al 19% del activo corriente, este rubro incluye la cuenta Bancos; b) Activos Financieros \$ 39.721,50, equivalente al 4% del activo corriente, la cuenta incluye, clientes \$ 37.685,70; otros cuentas por cobrar \$ 2.106,00 y la provisión para cuentas incobrables \$ - 70,20; c) Inventarios \$ 720.074,14 equivalente al 70% del activo corriente la cuenta incluye: inventario de materia prima \$ 244.415,86, inventario de productos en proceso \$ 94.006,32, inventario de materiales y suministros \$ 52.751,75,, inventario de productos terminados \$ 328.900,21; d) servicios y otros pagos anticipados \$ 2.010,00, el saldo incluye anticipos a proveedores varios \$ 2.010,00; e) activos por impuestos corrientes \$ 81.243,43 equivalente al 7% del activo corriente, el saldo incluye: credito tributario de IVA \$ 69.575,31 y crédito tributario Impuesto a la renta \$ 13.368,17



2.2 El saldo del activo no corriente, al 31 de 12 de 2013, asciende a \$ 1.144.973,18 equivalente al 53% del activo total de la compañía; el saldo del activo no corriente incluye, Propiedad Planta y Equipo con un valor neto \$ 1.137.748,41, Activos por impuestos diferidos \$ 5.870,89 y Otras Inversiones "Acciones Fidasa" \$ 1.353,88; el rubro con mayor representación dentro de este grupo es Propiedad, Planta y Equipo con el 99% del activo no corriente.

2.3 El pasivo corriente, al cierre del ejercicio económico 2013, asciende a \$ 230.807,66, valor que representa, el 11% del activo total, el saldo del pasivo corriente incluye a) cuentas por pagar "Comisionados y acreedores diversos" \$ 64.406,00, la participación de este rubro dentro del pasivo corriente es del 28%; b) otras obligaciones corrientes \$ 96.733,63 que en porcentaje representa el 42% del pasivo corriente, este valor incluye obligaciones con la administración tributaria \$ 25.504,04; con el IESS \$ 5.331,65, con empleados \$ 65.897,94 dentro de la cual consta la comisión sobre ventas de los empleados aprobado por la Junta General en años anteriores y la participación trabajadores por disposición legal; c) Anticipos de Clientes, el saldo de esta cuenta al cierre del año 2013, asciende a \$ 67.252,72, en porcentaje representa el 29% del pasivo corriente, este rubro incluye: Anticipos de Clientes del Exterior \$ 67.252,72; d) Otras Cuentas por Pagar \$ 2.169,52, en porcentaje representa el 1% del activo corriente.

2.4 El pasivo no corriente de la compañía al cierre del ejercicio económico 2013, asciende a \$ 348.966,26; representado el 16% del activo total, este rubro incluye: a) Reserva para jubilación patronal \$ 144.758,89; b) Reserva para desahucio \$ 14.417,18; c) Pasivo por impuesto diferido \$ 69.790,19; d) Prestamos de Socios \$ 120.000

2.5 El Patrimonio Neto de la empresa al 31-12-2013, asciende a \$ 1.597.684,92, en porcentaje representa el 73% del activo total, el patrimonio de la sociedad incluye las siguientes cuentas contables; a) Capital Social \$ 96.000; b) Reservas \$ 203.573,96; c) Resultados Acumulados incluido la utilidad del periodo \$ 1.298.110,96

3. ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO

SERRANO HAT



La única variación que ha experimentado el patrimonio de la compañía, al cierre del ejercicio económico 2013, es la incorporación de la utilidad del periodo en \$ 54.601,01

4. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

La compañía durante el ejercicio económico 2013, logro incrementar el saldo del efectivo en sus actividades de operación en \$ 94.830,00 ; la empresa ha efectuado inversiones en Maquinaria y Equipo por el monto de \$ 20.682,14, de los cuales \$ 19.700,00 corresponden a la adquisición de un nuevo caldero y \$ 982,14 a la compra de una maquina de coser; de esta manera el saldo del efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del ejercicio económico asciende a \$ 191.446,59

5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

Me permito sugerir que los socios para decidir el valor a repartir este año de las utilidades, tomen en consideración que la empresa siempre necesita liquidez para sus operaciones. La que quedaría después del 15% de los trabajadores e impuestos se destinaría para las actividades que ya están en marcha y que son:

- Continuar con la búsqueda de nuevos modelos para la confección de hormas.
- Terminar con la elaboración del catálogo.
- Compra de materia prima, es fundamente 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.

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

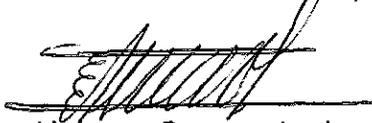
Considero que la actividad en los próximos años tiene que mantenerse como se ha venido realizando en el último año, recalcando que lo más importante que la empresa necesita es el capital de trabajo, pues el dinero es fundamental para la compra de la materia prima y mantener en stock una considerable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

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 continuar enviando 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 consiguen pedidos por este mecanismo.

Al igual que el año anterior indiqué que es de suma importancia la elaboración de hormas para tener modelos nuevos para ofrecer a nuestros mismos clientes, pues la moda cambia año tras año y no podemos estancarnos con el mismo producto. De esta manera cuando los clientes nos visiten podremos ofertarles algo nuevo para que preparen sus próximas colecciones.

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

