

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE "SERRANO HAT  
EXPORT CIA. LTDA." POR LAS ACTIVIDADES DE LA  
EMPRESA POR EL EJERCICIO ECONOMICO  
2014.**

**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 2014, 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 2014.**

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 2014, las ventas superaron las del año anterior como se podrá ver en los balances de resultados, este aumento podemos atribuir a la gran demanda del sombrero en diferentes mercados, al cumplimiento en las entregas y sobre todo a la calidad del producto que ofrecemos. Hemos podido seguir consiguiendo nuevos clientes pequeños todavía que recién inician el negocio pero todo esto suman a los resultados.



[www.serranohat.com](http://www.serranohat.com)

Los clientes conseguidos el año anterior y los mercados con los que ya trabajamos desde hace mucho tiempo atrás hemos tratado de consolidar y fortalecer con nuestro servicio y garantizando un buen producto.

Al igual que todos los años anteriores, siempre estamos trabajando en la venta de los sombreros que tenemos en stock a precios bajos pero con la finalidad de conseguir efectivo para comprar nueva materia prima, inclusive hemos conseguido unos compradores que llevan los sombreros rechazados por manchados y se les vende a un precio bajo. Se ha ido vendiendo poco a poco y esperamos poder seguirlo haciendo para ir mermando el inventario. La gran ventaja que tenemos es que en estos últimos años no se ha incrementado este inventario, lógicamente de los pedidos en la selección de calidad siempre van a salir sombreros defectuosos pero ha sido una pequeña cantidad y estos sombreros hemos vendido en el almacén.

Además estamos trabajando con 3 locales en la ciudad dando sombreros a consignación, esto es algo bastante positivo pues no tenemos que pagar gastos como arriendo o personal que no justifica. En uno de estos locales llamado CuencaArte, ubicado en el centro histórico nos ha ido muy bien, pues hemos vendido una buena cantidad en poco tiempo y sobre todo preparamos los sombreros que tenemos en stock.

Como ha sido desde hace algunos años atrás el mayor porcentaje de exportación sigue siendo el sombrero terminado, pero contamos con clientes que nos compran sombreros sin forma y continuaremos buscando mercados para este tipo 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.

- a. Hemos continuado enviando muestras a diferentes empresas interesadas en nuestro producto y en algunos casos hemos conseguido buenos resultados y



www.serranohat.com

se ha logrado concretar algunas ventas. Consideramos importante continuar trabajando de esta misma, pues el cliente al ver físicamente el producto compara la calidad y allí se justifica la diferencia de precios ofrecidos, pues al solo hablar en numeración de grados hay exportadores que indican un grado alto con un precio bajo, pero al ver el producto se comprueba que no es así sino solo es un engaño. Se ha enviado a los clientes fotos digitales con productos específicos para que al cliente se le vuelva más sencillo escoger lo que están buscando.

- b. **PRENSAS Y CALDERO:** Referente a las prensas, no ha habido daños mayores, continuamos con el técnico especializado que nos da mantenimiento a las mismas. Hay una prensa que sirve para hacer las boinas conocidas como cachuchas, que se compró hace algunos años atrás y nunca funcionó, pero este técnico está consiguiendo todos los repuestos para poder hacerla trabajar ya que tenemos algunos clientes interesados en este producto, esperemos que para el siguiente período podamos dar buenas noticias sobre esta maquinaria. Ventajosamente a la fecha contamos con 2 calderos pues se compró el nuevo y el viejo se dio mantenimiento y ambos están trabajando en excelentes condiciones, pero para ello igualmente hay que darle mantenimiento y estamos con el mismo técnico de las prensas. Algo positivo es que se ha podido comprobar que hay un ahorro en el combustible.
- c. **CUENTAS POR COBRAR:** En este punto no hemos tenido mayores inconvenientes, como ya en ejercicios anteriores se trató de liquidar esta cuenta que siempre va a existir, pero controlándola periódicamente.
- d. **COMPRAS MATERIA PRIMA:** Lo más importante en este punto es comprar la materia prima todo el año pues allí no se experimenta y no se siente lo que sucedió en el mercado, al haber una gran demanda del producto se presenta una especulación de precios que es difícil de controlar, existen los exportadores informales conocidos como piqueros que no tienen costos operativos fijos como los nuestros, no pagan beneficios sociales, no cumplen con lo que la ley exige y ello les permite pagar más e inclusive vender al

SERRANO HAT



www.serranohat.com

importador a precios bajos. Todo el año se ha experimentado alzas en el precio, el comisionado también quiere aprovechar y manipular al exportador, pero al mantener un stock y no parar las compras nos ha permitido poder controlar esta situación. Pero de todas maneras si hemos tenido que movilizarnos y visitar a los comisionados para tratar de conseguir sombreros finos pues siempre este es el que se produce en pequeñas cantidades. La gran ventaja es que hemos trabajado con el dinero de los anticipo de los clientes, pues como manifesté en un punto anterior si bien hay aprobación de los señores socios para conseguir una línea de crédito, no se ha podido concretar nada puesto que los trámites se hacen hasta llegar al punto en el que se necesita garantías y firmas de los señores socios.

- e. **CUENTAS POR PAGAR:** A pesar de no haber conseguido el crédito en el banco, hemos logrado abonar a la cuenta de préstamos de socios el valor de \$70.000 quedando pendiente de pago solamente \$50.000 que esperamos poder cancelar en el siguiente año.
- f. **VENTAS NACIONALES:** Continuamos trabajando con los clientes conseguidos a nivel nacional trabajando con mucho éxito, y siempre buscando seguir ofreciendo nuestro producto a un precio competitivo.
- g. **VENTAS INTERNACIONALES:** En el año 2014, se ha comercializado con clientes de España, Alemania, Francia, Japón, Estados Unidos, Australia, Puerto Rico, Chile, Bélgica, Argentina, Canadá y como todos los años esperamos poder contar con más mercado en un futuro, ese es nuestro empeño seguir creciendo.

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, si bien no se cuenta con esta forma de pago, pero no hemos tenido ningún inconveniente puesto que nos hacen anticipos y nos cancelan a tiempo pues la entrega ofrecida se la ha cumplido.



[www.serranohat.com](http://www.serranohat.com)

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

Al igual que el año anterior, instituciones como Ministerio de Relaciones Exteriores y Pro-Ecuador siempre nos ayudan para tener nuevos contactos a quienes les enviamos muestras, cotizaciones en espera de 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 2013 COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.-**

**SERRANO HAT EXPOR CIA LTDA**

**INFORME FINANCIERO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2014  
(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 2014; asciende a \$ 1. 694.319,15; ingreso que incluyen los siguientes rubros: a) Ventas Netas Exterior \$ 1.634.954,32; b) Ventas Netas en el Pais \$ 59.364,83. Comparado con el ejercicio economico 2013, los ventas totales de la compañía se incrementan en \$ 556.467,70; variacion que se refleja en las Ventas al Exterior " \$ 546.713,16", y en las Ventas en el Pais " \$ 9.754,54.

1.2 El costo de ventas de la compañía al termino del ejercicio economico 2014, asciende a \$ 983.482,12; costo de ventas que incluye: a) Materia Prima Empleada b) Mano de Obra Directa; y c) Gastos de Fabricacion; el porcentaje de contribucion del costo de ventas correspondiente al ejercicio economico 2014, es del 58% porcentaje que



www.serranohat.com

comparado con el obtenido en el ejercicio economico 2013 que fue del 62% ha disminuido en 4 puntos

1.3 Los gastos operativos de la empresa los mismos que incluyen gastos administrativos y gastos de ventas en el ejercicio economico 2014, ascienden a \$ 463.969,70 representando el 27% de los ingresos totales de la compañía, comparado con el ejercicio economico anterior que fue del 31% han disminuido en un 4%

1.4 Los gastos financieros de la empresa, los mismos que incluyen: intereses pagados sobre prestamos y comisiones bancarias asciende a \$ 16.021,78; representando en el ejercicio economico 2014 el 1% de los ingresos totales, comparado con el ejercicio economico 2013 que fue de \$ 17.713,34 ha disminuido en un 1%

1.5 De esta manera la utilidad obtenida por la compañía correspondiente al ejercicio economico 2014, asciende a \$ 230.845,55; si a este valor disminuimos la Participacion Trabajadores \$ 34.626,83 y el Impuesto a la Renta del periodo \$ 43.804,80, nos da como resultado la utilidad neta del ejercicio que asciende a \$ 152.413,92; que comparada con la obtenida en el ejercicio economico 2013 que fue de \$ 54.601,01; se incrementa en \$ 97.812,91

## 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



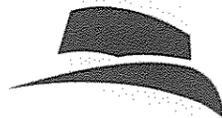
www.serranohat.com

2.1 El saldo del activo corriente al cierre del ejercicio económico 2014, asciende a \$ 1.206.502,09, representando el 52% de los activos totales de la compañía. Los rubros que integran el activo corriente de la empresa son los siguientes: a) Disponible \$ 200.920,01 equivalente al 17% del activo corriente, este rubro incluye la cuenta Bancos; b) Exigible \$ 181.767,90, equivalente al 15% del activo corriente, la cuenta incluye, clientes \$ 89.594,99; Anticipos Proveedores Varios \$ 2.000,00; Varios Deudores \$ 1,097,03; Impuestos Anticipados \$ 89.576,79 y la provisión para cuentas incobrables \$ - 500.91; c) Realizable \$ 823.814,18, equivalente al 68% del activo corriente este rubro incluye: inventario de materia prima \$ 311.504,30, inventario de productos en proceso \$ 104.378,48, inventario de materiales y suministros \$ 50.914,04, inventario de productos terminados \$ 354.106,32; artesanías \$ 627,03; importación de alambre \$2.284,01

2.2 El saldo del activo no corriente, al 31 de 12 de 2014, asciende a \$ 1.098.271,20 equivalente al 48% del activo total de la compañía; el saldo del activo no corriente incluye, Propiedad Planta y Equipo con un valor neto \$ 1.090.246,08, Activos por impuestos diferidos \$ 6.671,24 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 2014, asciende a \$ 272.817,04, valor que representa, el 12% del activo total, el saldo del pasivo corriente incluye a) cuentas por pagar "Comisionados y acreedores diversos" \$ 1.504,96, la participación de este rubro dentro del pasivo corriente es del 1%; b) otras obligaciones corrientes \$ 185.240,66 que en porcentaje representa el 68% del pasivo corriente, este valor incluye obligaciones con la administración tributaria \$ 56.450,31; con el IESS \$ 5.781,66, con empleados \$ 122.524,69 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; Otros pasivos corrientes \$ 484,00; c) Anticipos de Clientes, el saldo de esta cuenta al cierre del año 2014, asciende a \$ 86.071,42, en

SERRANO HAT



www.serranohat.com

porcentaje representa el 31% del pasivo corriente, este rublo incluye: Anticipos de clientes del exterior \$ 85.840,64 y anticipos de clientes nacionales \$ 230,78

2.4 El pasivo no corriente de la compañía al cierre del ejercicio económico 2014, asciende a \$ 242.067,22; representado el 11% del activo total, este rubro incluye: a) Reserva para jubilación patronal \$ 171.576,44; b) Reserva para desahucio \$20.490,78; c) Prestamos de Socios \$ 50.000

2.5 El Patrimonio Neto de la empresa al 31-12-2014, asciende a \$ 1.789.889,03, en porcentaje representa el 77% del activo total, el patrimonio de la sociedad incluye las siguientes cuentas contables; a) Capital Social \$ 96.000; b) Reservas \$ 206.304,01; c) Resultados Acumulados incluido la utilidad del periodo \$ 1.487.585,02

### 3. ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO

El incremento que ha experimentado el patrimonio de la compañía, al cierre del ejercicio económico 2014, se debe a la incorporación de la utilidad del periodo en \$ 152.413,92 y la reversión del pasivo por impuestos diferidos con abono a la cuenta patrimonial "Otros Resultados Integrales" como consecuencia de ajustes de NIIFS \$ 69.790,19

### 4. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

La compañía durante el ejercicio económico 2014, logro incrementar el saldo del efectivo en sus actividades de operación en \$ 9.473,42 ; la empresa ha efectuado inversiones en Equipo de Computación el monto de \$ 1.036,00, y ha abonado \$ 70.000,00 a la cuenta "Préstamos de Socios"; de esta manera el saldo del efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del ejercicio económico asciende a \$ 200.920,01

### 5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.



www.serranohat.com

En este punto, 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 y que conseguir una línea de crédito para la empresa es bastante complicado, se ha intentado por todos los medios e inclusive el Eco. Esteban Vega nos dio averiguando con quien tenemos que hablar aquí directamente, pero al igual que todos los bancos se llega a un punto en el que exigen garantías bancarias que deben ser garantizadas por los señores socios.

La que quedaría después del 15% de los trabajadores e impuestos se destinaría para continuar con las actividades de la empresa en miras a conseguir nuevos clientes y mercados, llegando con nuevo producto. También trataremos de averiguar el precio de una máquina de coger puntadas, pues la que tenemos siempre está dañándose y vemos que sería importante poder reemplazarla.

Pero por la experiencia que tenemos, lo más importante y estratégico es, todo el año comprar los sombreros más comunes y los específicos comprar bajo pedido. Con ello podremos mantener un stock para ofertar a los clientes y brindar una fecha de entrega satisfactoria.

#### **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, recalando 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.

Seguiremos enviando muestras sin costo a posibles clientes pues si hemos tenido respuesta favorable. 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.

Por la experiencia que tenemos y las conversaciones que se mantienen con los clientes cuando nos visitan, vemos que es de suma importancia elaborar hormas con nuevos modelos, claro está no cantidades grandes sino uno o 2 modelos solamente para ir probando con los 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



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1905

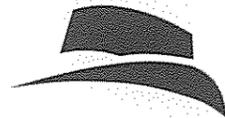
resultados que están en vuestra consideración, que, sin ser los que todos deseamos, son significativos, en medio de la difícil situación económica del Ecuador y del mundo.

De los Señores Socios,



Ing. Homero Serrano Ledesma,  
**GERENTE GENERAL.**

SERRANO HAT



[www.serranohat.com](http://www.serranohat.com)