

ESTABLISHED IN 1949

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

2015.

SEÑORES SOCIOS:

Cumpliendo con la obligación de la Gerencia, así como por el mandato estatutario, me complace presentar a Uds., Señores Socios, el informe anual de actividades desarrolladas en la empresa, correspondientes al ejercicio 2015, informe que, lo dividire 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 2015.

Es importante en este punto 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 sucesos y hay que anotar las fortalezas y debilidades que se hayan presentado en el negocio.

Como se podrá ver en los balances de resultados, en el año 2015 hemos superado las ventas del año anterior, atribuyendo este aumento a la gran demanda del sombrero en diferentes mercados, al crecimiento y consolidación de nuestros clientes, al cumplimiento de entregas y sobre todo y una de nuestras grandes fortalezas a la calidad del producto que ofrecemos.

Hemos tratado de consolidar y fortalecer con nuestro producto a los clientes conseguidos desde hace muchos años atrás y a los nuevos con los que hemos comenzado a trabajar.

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1904

Este año hemos continuado tratando de vender los sombreros que mantenemos en existencia en las bodegas y que son compras de muchos años atrás, por lo cual tenemos que ofrecer a precios bajos, con el objetivo de transformarlos en dinero para poder comprar nueva materia prima que se vaya necesitando.

Dentro de la ciudad mantenemos 2 locales con los cuales trabajamos a consignación, logrando con ello hacer presencia dentro del mercado local y conseguir ventas pues sean pequeñas o grandes, no necesitamos invertir con anterioridad al personal, y lo mejor aún es que trabajamos con productos que tenemos listos pues para la producción para hacer determinado sombrero, solo nos quitaría tiempo.

Como ha sido desde hace algunos años atrás el mayor porcentaje de exportación sigue siendo el sombrero terminado, pero aún contamos con clientes que nos compran sombreros a la firma 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. **MUESTRAS:** Se ha enviado muestras de sombreros terminados a diferentes empresas que han estado interesadas en nuestro producto, de esta manera pueden apreciar y justificar el precio al que nosotros vendemos, porque en muchas ocasiones ellos mencionan que el grado de los sombreros que ellos venden son muy bajos con los cuales no se puede competir, pero no son los grados correctos como lo vendemos nosotros, entonces al ver físicamente pueden apreciar la gran diferencia y justificar el precio.
- b. **PRENSAS Y CALDERO:** Sabiendo la gran importancia que es contar con personal que dé mantenimiento a la maquinaria de la empresa, siempre estamos al pendiente de buscar a alguien que nos pueda brindar una ayuda.

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLECIDO EN 1905

oportuna y óptima para no tener problemas con las máquinas, y ventajosamente hemos conseguido un grupo de técnicos especializados en todo tipo de maquinaria y hoy en día nos dan una rápida atención. Algo muy importante de anotar, es que al fin estos técnicos han logrado poner en funcionamiento la prensa para las o bolinas o famosas cachuchas, que se importó hace muchos años atrás y lastimosamente nunca funcionó, pero ahora ya podemos contar con éste nuevo producto estamando con una pequeña inversión. Para el próximo año esperamos poderles informar las negociaciones que hemos realizado con productores de este pañete. De las 2 calderas, no hemos tenido ningún inconveniente para trabajar.

c. **CUENTAS POR COBRAR:** En este punto siempre estamos tratando de que los clientes nos cancelen a tiempo, y periódicamente tratamos de revisarla para que no haya inconvenientes.

d. **COMPRAS MATERIA PRIMA:** Al igual que todos los años, cabe indicar la importancia de comprar la materia prima, pues siempre que hay una gran demanda se presenta especulación en el precio, y siempre los exportadores informales pueden pagar más ya que ellos tienen un costo operativo menor pues operan en forma informal y no pagan nada de beneficios sociales. Todo el año se ha verificado experimentado alzas en el precio del sombrero, mas aun cuando el gobierno siempre está yendo en contra de los exportadores pues según él se les paga muy poco a los tejedores y toda la ganancia nos la llevamos nosotros, cosa que no es así pues como hay tanta competencia se tiene que dar precios bajos ganando por volumen. Ventajosamente hemos podido pagar de contado a los comisionados, pues hemos contado con anticipos y los pagos a tiempo de los clientes. En caso de no tener dinero y querer conseguir un préstamo que está aprobado por las Juntas anteriores, es tan difícil casi imposible, pues se llega a un punto hasta donde exigen garantías bancarias que tienen que ser firmadas por todos los socios de la empresa.

SERRANO HAT



www.serranohat.com

- e. **CUENTAS POR PAGAR:** En el año 2015 se ha cancelado la cuenta que la empresa mantiene desde hace años atrás.
- f. **VENTAS NACIONALES:** En cuanto a las ventas locales, continuamos con los clientes ya conseguidos y siempre estamos buscando nuevos para poder incrementar las ventas en este mercado también.
- g. **VENTAS INTERNACIONALES:** En el año 2015, continuamos comercializando a clientes de España, Alemania, Francia, Japón, Estados Unidos, Australia, Puerto Rico, Chile, Bélgica, Argentina, Canadá y conseguimos un pequeño cliente en Korea del Sur que ya le hicimos un envío y esperamos poder ir creciendo con él, como todos los años esperamos poder contar con más mercados en un futuro, ese es nuestro empeño seguir creciendo.

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

Instituciones como Ministerio de Comercio Exterior y Pro-Ecuador nos dan contactos de compradores interesados en el producto, les enviamos muestras y esperamos tener buenos resultados, siempre asistimos a las charlas que organizan y a los eventos que realizan, pero al verlo la gana existir que el gobierno trata más de favorecer a las asociaciones que a los exportadores pues las mismas al tener apoyo y aportes económicos pueden dar bajos precios que a veces se nos hacen imposibles de igualar, porque si bien la meta y objetivo nuestro siempre va a ser seguir creciendo, conseguir nuevos mercados, pero siempre teniendo rentabilidad así sea pequeña, pues por querer crecer y aumentar las ventas no podemos vender perdiendo.

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

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1973

**6.- SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA Y DE LOS RESULTADOS DEL AÑO
2015 COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.-**

**SERRANO HAT EXPORT CIA LTDA
INFORME FINANCIERO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO
2015**

1.- ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

1.1 Los ingresos totales de la empresa, obtenidos durante el ejercicio económico 2015, asciende a \$ 1.781.147,57; ingreso que incluyen los siguientes rubros: a) Ventas Netas Exterior \$ 1.663.342,77; b) Ventas Netas en el País \$ 90.699,78; c) Otros Ingresos \$ 27.395,10 cuenta que incluye: rendimientos financieros \$ 2.629,83 y devolución de impuestos aduaneros \$ 25.276,27. Comparado con el ejercicio económico 2014, los ingresos totales de la compañía se incrementaron en \$ 86.828,42; variación que se refleja en las Ventas al Exterior " \$ 28.348,45", Ventas en el País " \$ 31.174,87 y Otros Ingresos \$ 27.395,10

1.2 El costo de ventas de la compañía al término del ejercicio económico 2015, asciende a \$ 1.040.928,18; 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 2015, es del 58% en relación de las ventas totales; porcentaje que comparado con el obtenido en el ejercicio económico 2014 que fue del 58%, se ha incrementado en un punto porcentual

1.3 Los gastos operativos de la empresa los mismos que incluyen gastos administrativos y gastos de ventas en el ejercicio económico 2015, ascienden a \$ 477.842,84 representando el 27% de los ingresos totales de la compañía; comparado con el ejercicio económico anterior este rubro se ha mantenido en el mismo porcentaje

1.4 Los gastos financieros de la empresa, los mismos que incluyen intereses pagados sobre préstamos y comisiones bancarias asciende a \$ 5.502,49 en el ejercicio económico 2015, comparado con el ejercicio económico 2014 que fue de \$ 18.821,75 ha disminuido \$ 10.359,29

SERRANO HAT



www.serranohat.com

1.5 De esta manera la utilidad obtenida por la compañía correspondiente al ejercicio económico 2016, asciende a \$ 265,644.06; si a este valor disminuimos la Participación Trabajadores \$ 38,496.91 y el Impuesto a la Renta del periodo \$ 48,122.22, nos da como resultado la utilidad neta del ejercicio que asciende a \$ 179,025.23; que comparada con la obtenida en el ejercicio económico 2014 que fue de \$ 152,433.92; se incrementa en \$ 17,611.31

2. ESTADO DE SITUACIÓN 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 económico 2016, asciende a \$ 1,402,128.86, representando el 57% de los activos totales de la compañía. Los rubros que integran el activo corriente de la empresa son los siguientes: a) Disponible \$ 228,896.75 equivalente al 16% del activo corriente, este rubro incluye la cuenta Bancos \$ 228,896.75; b) Cuentas por Cobrar \$ 397,085.86, equivalente al 28% del activo corriente, la cuenta incluye, clientes \$ 310,620.86; Anticipos Proveedores Varios \$ 211.84; Varios Deudores \$ 36.92; Impuestos Anticipados \$ 66,207.05; c) Realizable \$ 776,176.65 equivalente al 56% del activo corriente este rubro incluye: inventario de materia prima \$ 231,864.39, inventario de materiales y suministros \$ 62,118.97, inventario de productos terminados \$ 481,699.23; anticipos \$ 895.02

2.2 El saldo del activo no corriente, al 31 de 12 de 2016, asciende a \$ 1,066,208.94 equivalente al 43% del activo total de la compañía; el saldo del activo no corriente incluye, Propiedad Planta y Equipo con un valor neto \$ 1,066,208.94, Activos por Impuestos diferidos \$ 7,992.95 y Otras Inversiones "Acciones Pías" \$ 1,363.86; el rubro con mayor representación dentro de este grupo es Propiedad, Planta y Equipo con el 98% del activo no corriente

SERRANO HAT



www.serranohat.com

2.3 El pasivo corriente, al cierre del ejercicio económico 2015, asciende a \$ 347.265,39, valor que representa el 14% del activo total, el saldo del pasivo corriente incluye al cuentas por pagar " acreedores varios " \$ 3.784,99, la participación de este rubro dentro del pasivo corriente es del 1%, mientras obligaciones corrientes \$ 260.627,93 que en porcentaje representa el 65% del pasivo corriente, este valor incluye obligaciones con la administración tributaria \$ 61.674,29 incluye el impuesto a la renta del período; con el ISSS \$ 7.662,70, con empleados \$ 139.824,71 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; Otras pasivas corrientes \$ 660,39; c) Anticipos de Clientes, el saldo de esta cuenta al cierre del año 2015, asciende a \$ 142.583,32, en porcentaje representa el 41% del pasivo corriente, este rubro incluye: Anticipos de clientes del exterior \$ 142.662,54 y anticipos de clientes nacionales \$ 240,78

2.4 El pasivo no corriente de la compañía al cierre del ejercicio económico 2015, asciende a \$ 236.365,11; representado el 10% del activo total, este rubro incluye: a) Reserva para jubilación patronal \$ 219.911,42; b) Reserva para desahucio \$ 22.453,69; cabe informar que dentro de este grupo de pasivos, se encontraba registrado el préstamo del Ing. Homero Serrano, el mismo que fue cancelado en su totalidad durante el ejercicio económico 2015

2.5 El Patrimonio Neto de la empresa al 31-12-2015, asciende a \$ 1.883.707,30, en porcentaje representa el 76% del activo total, el patrimonio de la sociedad incluye las siguientes cuentas contables: a) Capital Social \$ 96.000; b) Reservas \$ 213.834,71; c) Resultados Acumulados incluido la utilidad del período, \$ 1.833.762,59

3. ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO

El variación que ha experimentado el patrimonio de la compañía, al cierre del ejercicio económico 2015, se debe a la incorporación de la utilidad del período en \$ 170.926,23 y al pago de dividendos (\$ 76.266,95).

4. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1905

La compañía durante el ejercicio económico 2015, logra generar flujo de efectivo en sus actividades de operación en \$ 167,516.83; la empresa ha efectuado inversiones en inmuebles y equipo de computación por el monto de \$ 3,362.93, ha abonado la totalidad de la deuda que mantenía \$ 50,000.00 con el Ing. Homero Senens y ha pagado dividendos a los socios \$ 78,208.96; de esta manera el saldo final del efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del ejercicio económico 2015 asciende a \$ 228,569.76

5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

En esta punto, me permito sugerir señores socios, que para decidir el valor a repartir 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 como exhibimos en un punto anterior, en todas las instituciones financieras que se ha avanzado piden las garantías bancadas que deben ser firmadas por todos los socios, y más aún hoy en día en que el país atraviesa una dura situación económica y los bancos inclusive han reducido los montos de sus créditos.

Lo que quedaría después del 15% de los trabajadores e impuestos se destinaría para continuar con las actividades de la empresa tratando como siempre de conseguir nuevos clientes y nuevos mercados, atrayendo también nuevos productos. El año anterior indicamos que buscábamos averiguar el precio de una máquina de coger puntas para poder reemplazar la que tenemos pues no ha estado trabajando muy bien, lo hemos hecho pero no se ha concretado nada aún pues no se ha conseguido la que sea la más adecuada para nuestro producto y no queremos comprar algo que no nos sirva continuaremos con la búsqueda de la más apropiada.

Como siempre resaltamos y por la experiencia en el trabajo de tantos años, que lo primordial es comprar constantemente todo el año, no parar la compra el menor del producto que más salta falta, de algo específico siempre se compra bajo pedido. Con esta estrategia, podemos mantener un stock para atender a los clientes y dar una fecha de entrega conveniente.

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

Por los resultados que hemos obtenido, considero que la actividad en los próximos años tiene que mantenerse como se ha venido realizando en el último año, resaltando 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.

SERRANO HAT



www.serranohat.com

ESTABLISHED IN 1995

Con fines de conseguir nuevos clientes, seguiremos enviando muestras sin costo a posibles clientes pues si hemos tenido respuesta favorable. Oreo que es imprescindible implementar esta política, pues si bien pueden darse costos para la empresa que no generen resultados inmediatos, estos se verán compensados en el momento en que se consigan pedidos por este mecanismo.

Al igual que el año anterior manifestamos, es importante buscar cada año uno o 2 modelos nuevos para mostrar algo diferente cuando nos visiten los clientes, y por la competencia del mercado buscar algo diferente.

Al terminar este informe quiero expresar a Uds. Señores Socios, el agradecimiento formal por la confianza que se ha venido manteniendo hacia mí persona, y un especial reconocimiento para todo el personal que hace la compañía por su dedicación, su competencia, su miseria 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. Romero Serrano Ledezma,
GERENTE GENERAL.

SERRANO HAT



www.serranohat.com