

**INFORME DE LABORES DE LA GERENCIA GENERAL DE LA
EMPRESA SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE A LAS ACTIVIDADES
DESARROLLADAS DURANTE EL EJERCICIO 1 DE ENERO
DEL 2004 31 DICIEMBRE DEL 2004.**



Nuevamente, en cumplimiento de mi obligación como Gerente de la Empresa, informo a Uds., Señores Socios, sobre las actividades de la compañía correspondientes al ejercicio 2004, informe que debo presentar por imperativo del ordenamiento legal, consagrado en la Ley de Compañías, así como en los Estatutos Sociales que regulan la vida jurídica de esta institución. Al igual que en años anteriores dividiré el informe en capítulos, cuyo esquema ha sido establecido por la Intendencia de Compañías, concretando en cada uno de ellos los requisitos mínimos:

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

**1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA
EL EJERCICIO AL QUE CORRESPONDE EL INFORME.**

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

Es tradicional, como en todos los años, considerar 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 o debilidades que se hayan presentado en el negocio.

Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

La comercialización del sombrero de paja toquilla, en el ejercicio 2004 ha tenido un considerable repunte. Si bien Estados Unidos ha incrementado sus pedidos, no llega de ninguna manera a los niveles de años anteriores. Se ha intensificado el mercado con Europa, fundamentalmente Francia, España, Italia y Alemania, y en el año 2004 se incrementó el mercado con el Japón. También se debe resaltar el hecho de que en el año 2004, por la devaluación del dólar frente al euro, las exportaciones de sombrero a Europa se han visto incrementadas.

Igualmente se debe resaltar en este ejercicio que, cumpliendo las instrucciones de la Junta General, se dispuso que el Agente de sombreros en los Estados Unidos, proceda a la venta del "inventario" que se venía manteniendo. Se ha dado cumplimiento a esta disposición y el valor que se ha obtenido por dicha venta ha servido para pagar las comisiones a que tiene derecho el Agente, para pagar algunos gastos que estaban pendientes como arriendos y otros pagos por servicios, y nos queda un saldo de 7.000,00 que ha manifestado que aún no cobra, pero que considera que no existirá problema en su recaudación. Estamos



insistiendo en lo urgente de liquidar estos valores, sobre los cuales se pagaron en el Ecuador todos los tributos y demás participaciones.

En lo que se relaciona con la devolución de tributos por parte del SRI, pese a que se había mejorado sustancialmente, en los últimos meses del año 2004, se presentaron algunos problemas con la Aduana, pues, por algún cambio en sus sistemas, no nos han entregado a tiempo los FUE y eso ha impedido la recuperación de algunos valores. Ya en el año 2005 estamos procediendo a obtener los documentos con algún retraso, pero con los cuales podremos recuperar los correspondientes valores.

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 del año pasado, elevar el capital de la compañía, cuando menos en el valor de las utilidades del año 2003, pues, en caso de no habérselo realizado hasta el 31 de Diciembre del año 2004, la empresa hubiere tenido que pagar un valor mayor de Impuesto a la Renta, por el incentivo que contempla la Ley de Régimen Tributario, en el sentido de que las utilidades que se destinen a incrementar el capital de las empresas, en lugar del 25% de Impuestos lo hagan únicamente con una tarifa del 15%. Este detalle se debe tener en cuenta para el destino de las utilidades de este ejercicio.

Si bien se ha contado con una mayor liquidez en la Empresa, la misma no ha sido suficiente para cancelar todas las obligaciones pendientes. Se canceló un préstamo de 25.000 en el Banco Bolivariano, sin embargo casi de inmediato se tuvo que conseguir un préstamo de \$ 10.000, esta vez en la Cooperativa de la Cámara de Comercio por la facilidad en los trámites. Este crédito igualmente pudo ser cancelado dentro del ejercicio. Se mantiene la deuda con los Gerentes por la imposibilidad de cancelarles las remuneraciones que, hacen ya tres años, fijó para ellos, la Junta General. Se ha cancelado en parte esta deuda y existe la esperanza de que en ejercicios futuros se consiga cancelar, parcialmente estos créditos.

Una alternativa que sugerí en años anteriores y lo insisto ahora, es la que se refiere a que, debemos aprovechar los créditos de que los Bancos están ofreciendo con tasas que oscilan alrededor del 10%, y obtener un préstamo global para cancelar todos los créditos que en la actualidad tiene la EMPRESA, préstamo que al ser a largo plazo se pagaría en varios años, así como nos



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.-

Fax: (593-7) 862119

Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



permitiría adquirir nuevas hormas y prensas mas modernas, las cuales tenemos las cotizaciones, cuya necesidad es sentida. Si bien las Instituciones Financieras conocen la solvencia de la empresa, exigen, como es natural, garantías personales de sus socios, circunstancia que debe tenerse en cuenta si se aprueba la realización del préstamo que recomendamos. Sería necesario, para buscar la liquidez de la empresa, seguir los correspondientes trámites para dar de baja valores de inventarios que casi no tienen posibilidad de venta, decisión que implica necesariamente disminución de utilidades de algunos ejercicios, pero que dejaría más clara la situación contable y financiera de la empresa.



Calle Vieja 638 y Aicabalcas

P.O.Box: 43

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

Cable: SERRANO HAT

Durante el año 2004 participamos de alguna manera, con otras tres empresas de la localidad, en lo relacionado con la elección de MIS UNIVERSO, evento del cual se esperó mucho más en cuanto a los logros alcanzados, sin que los mismos se puedan cuantificar en forma detallada; se pretendió conseguir esa vieja y legítima aspiración que ese elimine la idea de que los sombreros de paja toquilla se confeccionan en Panamá, cosa a la que no se dio la importancia debida. Para esta participación, se elaboraron cajas especiales, para donar a contadas personalidades, que recibieron las expresadas prendas, y que nos permitió que figure nuestro nombre, el de la Empresa, en importantes revistas y medios de difusión, a nivel mundial.

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

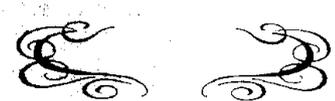
Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

Si bien la Junta General autorizó la realización de un préstamo que nos permita unificar en una sola algunas de las acreencias de la empresa, por la relativa liquidez que ocasionalmente tuvimos en el ejercicio no se llegó a realizar, circunstancia que, reconociendo que no se ha cumplido, tiene una ventaja para la Empresa, pues las gestiones en los bancos se han realizado ya, prácticamente el crédito está a nuestra disposición, y por el tiempo que hemos dejado pasar, los intereses, a los que ahora podemos obtener el crédito, han tenido alguna rebaja, no tan sustancial como anuncian las Autoridades, pero de todos modos bastante más baja de la que se cotizaba hace un año.

En el campo laboral en este ejercicio no se han presentado mayores novedades. El personal se ha mantenido en funciones, y no se ha incorporado nuevo elemento, pese a que en algunos meses es sentida la falta de personal pues muchas de las





vacantes que quedaron en ejercicios anteriores no fueron llenadas.

En el informe del año anterior relaté el accidente que sufrió en la camioneta de propiedad de la empresa, el Gerente de Comercialización, indicando que la Gerencia General tomó la decisión de vender el vehículo accidentado, tanto por el estado en que quedó después del accidente, cuanto porque siempre hubo la idea de renovar el automotor. Al precio de venta se suma lo que se consiguió de parte de la aseguradora, y se disponen de cinco mil trescientos dólares, que sumados a mil setecientos dólares que tienen que ser financiados por el Gerente de Comercialización, se contaría con siete mil dólares, valor con el cual se podría reponer un vehículo acaso en mejores condiciones del anterior, sin descartar la posibilidad de que el vehículo que se adquiera sea nuevo para realizar movilizaciones frecuentes a la Provincia de Manabí, pues clientes del exterior han aceptado varias muestras del sombrero Montecristi, que exclusivamente se teje en esa zona. No se ha realizado aún la adquisición, y más bien ese dinero se utilizó igualmente en la compra de sombreros, pero que al ser realizadas las exportaciones nos permiten tener disponible ese dinero.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

INFORME FINANCIERO SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2004

Phones: 801605 809364 809409

I.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CONCEPTO	2003	2004	VARIACION	%
Ventas Netas	359,584.53	476,063.60	116,479.07	32.98%
Ventas al Exterior	384,398.36	438,862.30	104,463.94	31.00%
Ventas en el Pais	25,186.17	37,201.30	12,015.13	48.00%
Costo de Ventas	231,513.72	288,008.20	56,494.48	24.00%
Materia Prima Empleada	169,645.87	185,255.63	15,609.76	9.00%
Mano de Obra Directa	18,485.90	20,776.45	2,290.55	12.00%
Gastos de Fabricación	83,240.99	97,892.09	14,651.10	18.00%
Diferencia de Inventarios	39,859.04	15,915.97	23,943.07	-60.00%
Utilidad Bruta en Ventas	128,070.81	188,055.40	59,984.59	46.84%
Gastos Operativos	88,566.24	127,459.12	38,892.88	44.00%
Gastos Administrativos	61,141.27	92,660.61	31,519.34	52.00%
Gastos de Ventas	27,424.97	34,798.51	7,373.54	27.00%
Ingresos No Operativos	11,545.30	5,114.81	6,430.49	-56.00%
Gastos No Operativos	16,833.43	16,475.60	357.83	-2.00%
Utilidad del Ejercicio	34,216.44	49,235.49	15,019.05	44.00%

Las ventas netas durante el año 2004, fueron de USD 476.063,60, habiéndose registrado un incremento del 32% con relación a lo facturado en el año 2003, incremento que se refleja en la cantidad vendida al exterior(1.137,04doc mas), así como en



los dólares obtenidos por dichas ventas (USD 104.463,94 más), las ventas en el país se incrementaron tanto en la cantidad vendida (170.03 doc), así como en los dólares obtenidos por dichas ventas (USD 12.015,13 más)

GENUINE PANAMA



El costo de ventas en el 2004, se incrementó en un 24% en comparación a lo registrado en el año 2003, pero si analizamos en comparación con el volumen de ventas de cada periodo, en el 2004 este rubro disminuyó al 60.50% frente al 64.38% que se registro en el año 2003; por lo tanto el margen de contribución en este año es de 3.88 puntos menos que el año anterior. Los elementos del costo analizados con relación a las ventas se presentan de la siguiente manera: el costo de la materia prima empleada con relación a las ventas disminuye del 62.51% registrado en el año 2003 al 60.95% en el año 2004, la mano de obra directa se mantiene en el mismo porcentaje que el año 2003 del 6.81%, y los gastos de fabricación sufren un incremento pasando del 30.67% que representaba en el año 2003 al 32.21% en el año 2004.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

En el año 2004 los gastos operativos llegaron a USD 127.459,12, cifra que representa el 26.77% de las ventas netas, a diferencia del 24.63% que se registro en el año 2003, se puede decir que existe un incremento del 2.14%. Si comparamos los gastos operativos entre el ejercicio económico 2003 y 2004, estos sufrieron un incremento del 44%, variación que se debe fundamentalmente a ajustes en las cuentas contables "Gastos de Representación", "Gastos de Responsabilidad", y "Jubilación Patronal", entre los rubros más significativos,

Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

Los ingresos no operativos en el año 2004, disminuyeron en un 56% con relación al año 2003.

Los gastos no operativos en el año 2004 disminuyeron en un 2% en comparación con el año 2003, en relación con las ventas estos representan el 3.46% en comparación con el 4.68% del año 2003.

En esta forma, la utilidad final del ejercicio económico 2004 llega a los USD 49.235,49, cifra que representa el 10.34% sobre las ventas netas. Resultado que comparado con el año 2003 se incrementa en el 44%.





1.- BALANCE GENERAL

CONCEPTOS	2003	2004	VARIACION	%	
Activo	523,040.89	561,119.81	38,078.92	7.00%	
Activo Corriente	488,823.65	526,471.28	37,647.63	8.00%	
Disponible	20,297.22	10,752.22	9,505.00	47.00%	
Exigible	119,104.59	110,555.38	8,549.21	-7.00%	Calle Vieja 638 y Alcabalas
Realizable	332,020.07	380,491.58	48,471.51	15.00%	P.O.Box: 43
Otros Activos Corrientes	17,441.77	24,672.10	7,230.33	41.00%	
Activo Fijo	79,399.28	86,495.89	7,096.61	8.94%	Cable: SERRANO HAT
-Dep Acum.					
Activos Fijos	45,182.04	51,847.36	6,665.32	14.75%	Telex: 04-8639 SER HAT ED.
Pasivo + Patrimonio	523,040.89	561,119.81	38,078.92	7.00%	Fax: (593-7) 862119
Pasivo	204,094.07	227,058.53	22,964.46	11.00%	Phones: 801605 809364 809409
Pasivo Corriente	171,738.73	183,573.34	11,834.61	7.00%	E-MAIL: serranoh@az.pro.ec
Pasivo no Corriente	32,355.34	43,485.19	11,129.85	34.00%	
Patrimonio	284,730.38	284,825.79	95.41	0.00%	
Utilidad del Ejercicio	34,216.44	49,235.49	15,019.05	44.00%	CUENCA - ECUADOR

La situación general de la empresa en el año 2004 se ve incrementada en términos monetarios con relación al año 2003 en el 7%, siendo el Activo Corriente el que mayor representación tiene dentro del Activo Total con el 93.83% al interior del cual los inventarios representan el 67.81% de los Activos, el Exigible representa el 19.70%, Otros Activos Corrientes el 4.40% y el 1.92% restante esta formado por el Disponible

El Activo Fijo se incrementa en 8.94%; dentro de los activos fijos los rubros que se incrementan es el de maquinaria y equipo en (USD 5.214,59), y el de Equipos de oficina en en (\$1.882,02), en comparación con el año 2003.

El Pasivo Total presenta un incremento de USD 22.964,46 con relación al año 2003, habiéndose registrado un aumento en la parte de Pasivo Corriente (Gastos de Representación por Pagar), en lo que corresponde al Pasivo a Largo Plazo existe una aumento en el rubro de Reserva para Jubilación Patronal.. El comportamiento de participación del Pasivo Total con relación al



Activo Total es del 40.47% en el año 2004 frente al 39.02% que representó en el año 2003.

Por último el Patrimonio Neto se mantiene en relación al año 2003. El Capital se ha incrementado en un 58.13% en relación al año 2003, la Reserva Legal se incremento en 13.69% y la Reserva Facultativa disminuyo en 31.60% en relación al año 2003. El comportamiento de participación del Patrimonio frente al Activo Total en sus respectivos ejercicios económicos a desmejorado, ya que en el año 2003 representaba el 53% y en el año 2004 el 50%. Si incluimos dentro de la participación patrimonial a las utilidades del periodo en el año 2003 esta representa el 60.98% del Activo Total, en comparación con el año 2004 que es del 59.53%, esta disminución se debe al aumento de los pasivos de la compañía.

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

De conformidad con lo que se expuso anteriormente me permito recomendar que las utilidades de este ejercicio se destinen, luego del 15% de trabajadores e impuestos, y de algún porcentaje que podría ser distribuido que es la legítima aspiración de los socios, porcentaje que podría ser en el equivalente a valor distribuido en el ejercicio anterior, a incrementar las reservas facultativas para capitalizar en este ejercicio, por la urgente necesidad de conseguir la mayor liquidez en la empresa, única forma de fortalecer las actividades de la compañía y además por el incentivo tributario que ello significa. De esta manera la utilidad del ejercicio permanece en la compañía, evitando en lo posible préstamos que generan altos intereses, lo que se trataría de evitar a toda costa. 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. Además se mantendría una leve liquidez para realizar gastos que necesitan urgente atención, tal como por ej. Tratar de pagar los créditos pendientes, para optimizar las utilidades de los futuros ejercicios, procurando que desaparezcan los costos financieros que en dólares son muy elevados.

Para en caso de que se resuelva la distribución de las utilidades, se podría más bien tomar la decisión de devolver algunos valores que figuran en el balance como aportes para futura capitalización. Encarezco además tomar en cuenta que este retiro de fondos debe realizarse en el momento en que, por la disponibilidad de recursos, se puedan entregar los valores correspondientes, sin recurrir a préstamos, sino con valores propios, los que aspiro existirán, según las proyecciones actuales, aproximadamente a partir del mes de Julio del presente



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



año. El valor que recomiendo podría ser entregado a los socios se haría con cargo de lo que consta en los balances como aportes para capitalizaciones que, en definitiva, son reservas facultativas.



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

Me permito transcribir las mismas recomendaciones que he realizado en años anteriores. Si bien la limitación económica es el aspecto fundamental para no poder participar en ferias internacionales, es necesario buscar los mecanismos adecuados para tener presencia en las mismas. El costo de la presencia en eventos internacionales se comparte con la Corpei, lo que indudablemente es un incentivo y una positiva ayuda para poder promocionar nuestro producto. 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 o a visitas de clientes. Hay que destinar algún valor para enviar muestras sin costo a posibles clientes. Juzgamos necesario implementar esta política, pues si bien pueden darse costos para la empresa que no generen resultados inmediatos, éstos se verían compensados en el momento en que se consigan pedidos por este mecanismo.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

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. Lamentablemente no han existido disponibilidades para mejorar sus remuneraciones, pero de parte de Gerencia se han reconocido valores que estuvieron vigentes en años anteriores, como un sobresueldo al final del ejercicio y una bonificación para las festividades del carnaval, en valores iguales a los que se entregaron en años anteriores. Considero que reconocer algún porcentaje sobre las ventas, cuando éstas superen un determinado valor, sería la mejor muestra de la buena voluntad que tiene la empresa de mejorar sus remuneraciones, y como efectivo mecanismo de estímulo para conservarlos a todos en sus trabajos, siempre en base a los resultados que se puedan ir obteniendo como resultado del esfuerzo y la eficiencia que demuestra el personal. En el año anterior, sugerí a la Junta General que, ante la imposibilidad de elevar los sueldos al personal en porcentajes mayores a los oficiales, se creara una comisión de un 3% sobre las ventas cuando estas superen los 200.000,00, como manera de estimular a los trabajadores. Esta sugerencia fue negado en la forma que se propuso y se aprobó que se diera la comisión del 3% cuando las ventas superen los 350.000,00. Algo a ha significado para los trabajadores esta

CUENCA - ECUADOR



incentivo, pero insisto nuevamente que el monto sobre el cual se dé el valor solicitado, sea máximo de 250.000,00. El valor que resulte sería distribuido en el 50% de acuerdo al sueldo de cada trabajador y el otro 50% con un valor igual para todos los trabajadores, circunstancia que irá en beneficio de los que menores remuneraciones perciben.-



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.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

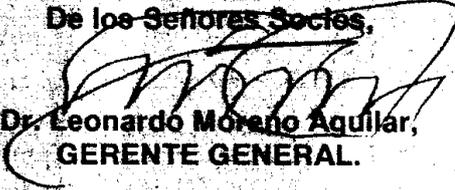
Fax: (593-7) 862119

Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

De los Señores Socios,


Dr. Leonardo Moreno Aguilar,
GERENTE GENERAL.

