

**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 2005 31 DICIEMBRE DEL 2005.**

GENUINE PANAMA



Como en todos los años, en cumplimiento de mi obligación como Gerente de la Empresa, informo a Uds., Señores Socios, sobre las actividades de la compañía correspondientes al ejercicio 2005, 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 Aicaballas

P.O. Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

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

Fax: (593-7) 862119

La aspiración permanente, 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.

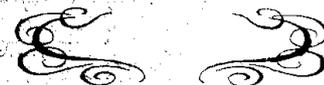
Phones: 801605 809364 809405

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

La comercialización del sombrero de paja toquilla, en el ejercicio 2005 ha tenido una circunstancia casi idéntica al ejercicio anterior. Lo que quizá es digno de hacer notar es el incremento, relativamente significativo, del comercio con Países de Europa. Fundamentalmente con Francia, España, Italia y Alemania, y en el año 2005 se mantuvo e incrementó el mercado con el Japón.

Un punto que todos los años ha sido motivo de preocupación de la Gerencia, es la falta de liquidez en algunos meses del año, lo que obliga a realizar préstamos por pocos días a Instituciones o personas que confían en la seriedad y crédito de la Empresa. Sin embargo de esto, que genera gastos por intereses, la empresa ha conseguido, de muchos de sus clientes, que una vez aprobado el pedido, remitan el 50% del mismo, con lo que se puede trabajar de mejor manera y en mejores condiciones financieras. Tenemos clientes de Alemania, Francia y España que han aceptado estas condiciones, y que para mantenerlas, en muchas ocasiones se





trabajan horas extras con casi todo el personal, para poder cumplir, dentro de los plazos previstos, los envíos de mercadería.

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: elevar el capital de la compañía, cuando menos en el valor de las utilidades del año 2004, elevación que se realizó en el mes de Diciembre del 2005, pues, en caso de no habérselo realizado hasta el 31 de Diciembre del año 2005, 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%.

Se importó la nueva maquinaria, que viene a llenar una urgente necesidad de la producción tanto por la vetustez de las máquinas que vienen funcionando, como por la necesidad de tener una máquina más moderna, con nuevas hormas, con mayor velocidad y para nuevos modelos.

La alternativa que sugerí en años anteriores y que se ha realizado ya en este ejercicio en forma parcial es la que se refiere a que debemos aprovechar los créditos 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, y de una manera consolidada.

Si bien en este ejercicio así se ha procedido para la importación de la nueva maquinaria, es absolutamente indispensable cancelar el crédito que tiene la empresa pendiente desde hace algunos años, con María Paz Crespo, recomendación que fue hecha ya en un informe de años anteriores del Comisario de la Compañía, para lo que se sugiere en el capítulo sobre el destino de las utilidades se lo haga en parte con las mismas y en el resto con nuevo préstamo de alguna Institución Financiera, que tendría que ser con el Banco del Pacífico Institución con la cual se realizó una Hipoteca Abierta, lo que facilitaría el crédito. Sin embargo como la Gerencia ha suscrito ya el préstamo correspondiente a la Importación de la Maquinaria, para los nuevos préstamos tendrían que ser los socios que señale la Junta, quines tengan que suscribir el crédito, con el respaldo claro está de la respectiva hipoteca.

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





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

Durante el año 2005 participamos en la feria Mundial de Turismo, que se llevó a cabo en la ciudad de Guayaquil, evento del cual se esperó mucho más en cuanto a los logros que se esperaban conseguir, sin que los mismos se puedan cuantificar en forma detallada.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

Un aspecto que cabe resaltar es el relativo a la confianza de algunos clientes del exterior, quienes para mantener e incrementar sus pedidos, y buscando posiblemente exclusividad para sus compradores, nos han hecho llegar formas (hormas) de sombreros, que se deben mantener como de su propiedad, y que sirvan para trabajar en tales formas, exclusivamente para ellos, circunstancia que hemos considerado positiva pues de esa manera el cliente se obliga a solicitar sus pedidos a nuestra empresa, mientras se mantengan en nuestro poder tales hormas y mientras sigamos cumpliendo con honestidad los compromisos con ellos adquiridos. Se mantiene un inventario de tales hormas para los fines que interesen en el futuro. Es probable que en el futuro podamos comprarles tales hormas, pero naturalmente los precios para nosotros serían del todo convenientes.

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

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, en personal de planta, con excepción de una diseñadora que se contrató de manera provisional, y más bien, en meses en que se necesita de mayor personal, incorporamos a trabajadoras que la empresa tiene para la compostura de sombreros de manera que trabajen en la empresa, lo que significa una buena oportunidad para ellas, y una política acertada para la empresa.

CUENCA - ECUADOR

Igualmente en este año, se entregó en forma voluntaria, a dos ex trabajadores de la empresa, que se retiraron poco antes de cumplir los 25 años de trabajo en la empresa, un valor de \$ 400,00 dólares como agradecimiento por su antigua cooperación en nuestra empresa, aspecto que fue aprobado por la Junta General de ejercicios anteriores.

La Junta General debe igualmente actualizar las remuneraciones de los Gerentes, en uso de sus atribuciones.

Se ha modernizado el sistema de contabilidad y control de inventarios.





INFORME FINANCIERO SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2005

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

1.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Cable: SERRANO HAT

CONCEPTO	2004	2005	VARIACION	%
Ventas Netas	476,063.60	462,199.59	- 13,864.01	-2.91%
Ventas al Exterior	438,862.30	383,968.92	- 54,893.38	-12.51%
Ventas en el Pais	37,201.30	78,230.67	41,029.37	110.29%
Costo de Ventas	288,008.20	279,302.82	- 8,705.38	-3.02%
Materia Prima Empleada	185,255.63	187,643.08	2,387.45	1.29%
Mano de Obra Directa	20,776.45	16,176.55	- 4,599.90	-22.14%
Gastos de Fabricación	97,892.09	95,041.25	- 2,850.84	-2.91%
Diferencia de Inventarios	- 15,915.97	- 19,558.06	- 3,642.09	22.88%
Utilidad Bruta en Ventas	188,055.40	182,896.77	- 5,158.63	-2.74%
Gastos Operativos	127,459.12	119,179.80	- 8,279.32	-6.50%
Gastos Administrativos	92,660.61	83,438.95	- 9,221.66	-9.95%
Gastos de Ventas	34,798.51	35,740.85	942.34	2.71%
Ingresos No Operativos	5,114.81	4,907.08	- 207.73	-4.06%
Gastos No Operativos	16,475.60	15,523.32	- 952.28	-5.78%
Utilidad del Ejercicio	49,235.49	53,100.73	3,865.24	7.85%

Las ventas netas durante el año 2005 fueron de USD 462.199,59, habiéndose registrado una disminución de USD 13.864,01; que en porcentaje equivale al 2.91% en relación con lo facturado en el año 2004; disminución que se refleja tanto en la cantidad vendida al exterior (1.085,08 doc. menos), así como en los dólares obtenidos por dichas ventas (USD 54.893,38 menos), las ventas en el país se incrementaron tanto en la cantidad vendida (200,09 doc. mas), así como en los dólares obtenidos por dichas ventas (USD 41.029,37 mas)

El costo de ventas en el 2005, disminuyó en un 3.02%, en comparación al registrado en el año 2004; si analizamos en comparación con el volumen de ventas de cada periodo, en el 2005 este rubro disminuyó al 60.43% frente al 60.50%, que se registro en el año 2004; por lo tanto el margen de contribución en





este año es de 0.07 puntos menos que el año anterior. Los elementos del costo analizados con relación a la producción de cada periodo se presentan de la siguiente manera: El costo de la materia prima empleada se incrementa del 60.95% registrada en el año 2004, al 62.79% registrada en el año 2005; la mano de obra directa disminuye del 6.84% registrada en el año 2004 al 5.41% registrada en el año 2005; y los gastos de fabricación disminuyen pasando del 32.21% registrado en el año 2004 al 31.80% registrado en el año 2005.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

En el año 2005 los gastos operativos llegaron a USD 119,179.80, cifra que representa el 25.79% de las ventas netas, a diferencia del 26.77% que se registro en el año 2004, se puede decir que existe una disminución del 0.99%. Si comparamos los gastos operativos entre el ejercicio económico 2004 y 2005, estos sumaron una disminución del 6.50%, variación que se debe fundamentalmente a que en el ejercicio económico 2005 ya no existieron ajustes de años anteriores en las cuentas contables "Gastos de Representación", y "Jubilación Patronal", entre los rubros más significativos,

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

Phones: 801605 809364 80940

Los ingresos no operativos en el año 2005, no han sufrido variación significativa en comparación con los obtenidos en el año 2004.

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

Los gastos no operativos en el año 2005 disminuyeron en un 5.78% en comparación con el año 2004, en relación con las ventas en el año 2005 representan el 3.36% en comparación con el 3.46% que representaron en el año 2004.

CUENCA - ECUADOR

En esta forma, la utilidad final del ejercicio económico 2005 llega a los USD 53,100.73, cifra que representa el 11.49% sobre las ventas netas. Resultado que comparado con el año 2004 se incrementa en el 7.85%.

1.- BALANCE GENERAL

CONCEPTOS	2004	2005	VARIACION	%
Activo	561,119.81	614,644.10	53,524.29	9.
Activo Corriente	526,471.28	584,244.57	57,773.29	10.
Disponible	10,752.22	31,568.97	20,816.75	193.
Exigible	110,555.38	145,649.50	35,094.12	31.
Realizable	380,491.58	390,654.52	10,162.94	2.
Otros Activos Corrientes	24,672.10	16,371.58	- 8,300.52	-33.
Activo Fijo	86,495.89	89,485.24	2,989.35	3.
Dep. Acumulada Activos Fijos	- 51,847.36	- 59,085.71	- 7,238.35	13.



Pasivo +Patrimonio	561,119.81	614,644.45	9.5
Pasivo	227,058.53	274,507.77	20.9
Pasivo Corriente	183,573.34	229,089.42	24.7
Pasivo no Corriente	43,485.19	45,418.35	4.4
Patrimonio	284,825.79	287,035.60	0.7
Utilidad del Ejercicio	49,235.49	53,100.73	7.8

Calle Vieja 638 y Alcabalas

La situación general de la empresa en el año 2005 se ve incrementada en términos monetarios con relación al año 2004 en el 9.54%, siendo el Activo Corriente el que mayor representación tiene dentro del Activo Total con el 95.05% al interior del cual los inventarios representan el 63.56% de los Activos, el Exigible representa el 23.70%, Otros Activos Corrientes el 2.65% y el 5.14% restante esta formado por el Disponible

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

El Activo Fijo en el año 2005, se incrementa en 3.46%; dentro de los activos fijos los rubros que se incrementan es el de maquinaria y equipo en (USD 2.800,00), y el de Equipos de oficina en (189,35), en comparación con el año 2004.

Fax: (593-7) 862119

Phones: 801605 809364 809409

El Pasivo Total presenta un incremento de USD 47.449,24 en relación al año 2004, habiéndose registrado un aumento en la parte de Pasivo Corriente; entre los rubros más significativos tenemos: (Anticipos de Clientes \$ 24.696,72), (Reserva Gastos Devengados \$ 9.888,77), (Acreedores Varios \$ 11.980,40), en lo que corresponde al Pasivo a Largo Plazo existe un aumento en el rubro de (Reserva para Jubilación Personal). El comportamiento de participación del Pasivo Total con relación al Activo Total es del 44.66% en el año 2005 frente al 40.47% que representó en el año 2004.

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

Por último el Patrimonio Neto se ha incrementado en el 0.78% en relación al año 2004. El Capital se ha incrementado en un 50.00% en relación al año 2004, la Reserva Legal se incremento en 17.43% y la Reserva Facultativa disminuyo en 59.09% en relación al año 2004. El comportamiento de participación del Patrimonio frente al Activo Total en sus respectivos ejercicios económicos a desmejorado, ya que en el año 2004 representaba el 50% y en el año 2005 el 46.70%. Si incluimos dentro de la participación patrimonial a las utilidades del periodo en el año 2004 esta representa el 59.53% del Activo Total, en comparación con el año 2005 que es del 55.34%, 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, a la cancelación de parte del préstamo de \$ 42.000,00 que se vienen adeudando desde hacen varios años, y luego de esto establecer el porcentaje que podría ser distribuido, que es la legítima aspiración de los socios. Este préstamo, en la actualidad se mantiene con un interés del 8%, y si se intentaría cumplir lo que la Junta dispuso en años anteriores, el consolidar en uno solo con el préstamo obtenido para la maquinaria, sería conveniente aún cuando el interés subiría a aproximadamente a un 12 o 13% y además hay que tener en cuenta que los préstamos se hacen a nivel personal, respaldados con la hipoteca abierta que se obtuvo con el Banco del Pacífico, es decir que se tiene que firmar en forma personal o bien el Gerente, o bien alguno de los socios, que considero deben ser designados en esta Junta, toda vez que la Gerencia, toda vez que su periodo concluye en este mes, y por haber ya firmado el préstamo de la maquinaria no cabría que tenga que firmar nuevamente. En el préstamo para la maquinaria, se tuvo que realizar varias gestiones ante los Directivos del Banco del Pacífico, pues la Institución quería, por sobre toda otra consideración, que suscriban también algunos socios, habida cuenta que ni el Gerente ni su esposa, son socios de la Compañía.

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 809401

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

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

CUENCA - ECUADOR

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. Para el ejercicio 2006 participaremos en algunas ferias, para las que se comparten gastos con el CORPEI, y además son de reducidos costos, pues



para las ferias primero se concretan si existen o no a clientes interesados, y luego se confirma la asistencia, es decir que la relación y la importancia comercial son absolutamente seguras.



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 negada 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 ha significado para los trabajadores este 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.-

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 862119

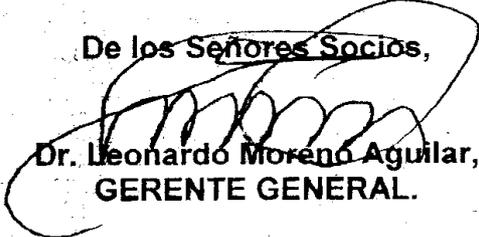
Phones: 801605 809364 809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

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,


Dr. Leonardo Moreno Aguilar,
GERENTE GENERAL.

