

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE
"SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA." POR LAS
ACTIVIDADES DE LA EMPRESA POR EL
EJERCICIO ECONOMICO
2008.



Calle Vieja 638 y Alcabañas

SEÑORES SOCIOS:

P.O.Box: 43

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 2008, 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.

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809405

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL 2008.-

CUENCA - ECUADOR

- a. Incremento de Ventas.- Hemos incrementado las ventas, llegando a una cifra record desde hace mas de 20 años, pues pudimos superar los 600.000 dólares en ventas, exactamente 603.100,31 dólares,
- b. Utilidades.- estas no se han incrementado y por el contrario se han visto disminuidas y esta situación responde a varias causas,
 - i. primero el sistema de contabilidad de costos que lleva la compañía desde hace muchos años carga todos los gastos y costos de producción de cada mes, solo a lo facturado ese mes, lo que ocasiona que siempre a finales de cada año, durante los meses de noviembre y diciembre, que son los de mayor producción, los costos de cada sombrero

Diabor Barros Pontón



facturado no sean los reales, ya que si por algún motivo un embarque no se llega a realizar durante esos meses, todos los costos se cargan solamente a los efectivamente facturados y enviados hasta el 31 de diciembre, esto viene siendo una constante desde hace varios años y en el 2008 no fue la excepción, un embarque de un contenedor para Puerto Rico, que estaba listo, tuvimos que dejarlo para este año por petición de nuestro cliente,

- ii. segundo, por razones disciplinarias se tuvo que despedir y por consiguiente liquidar a un empleado, lo que ocasiono un gasto extra no esperado,
- iii. tercero, debido a la antigüedad de la mayoría de nuestra maquinaria, y en especial de la primera prensa que la empresa adquirió hace mas de 30 años, hemos tenido muchos problemas de daños y de gastos en repuestos con esta máquina, cosa que también no teníamos presupuestado,
- iv. cuarto, este año hemos vendido más de 1000 docenas de sombreros que tenían fallas, pero que en los inventarios no se reflejaban, estos los hemos podido vender haciendo algunos descuentos, mismos que fueron indicados en su momento a la junta de vigilancia, y que en los balances reflejan pérdida contable, debido a los valores que tenían en el inventario y a los costos de producción empleados para su terminado
- v. por último, durante el año 2008 dando cumplimiento al mandato de la Asamblea Constituyente tuvimos que incorporar al rol a varios empleados que venían trabajando como servicios ocasionales, lo que incremento el gasto por beneficios sociales.



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA Y DEL DIRECTORIO.-



Como es de su obligación la Gerencia cumple con todas las disposiciones de la Junta General, como son:



- a. Reuniones de la Junta de Vigilancia.- Esta se ha reunido por tres ocasiones para conocer el desarrollo de las actividades de la empresa y resolver sobre algunos temas puntuales, como por ejemplo la compra de una nueva prensa, conocer sobre la venta de los sombreros con fallas a precios de descuento, desempeño del almacén en la Esquina de las Artes, el despido de un empleado, entre otros.
- b. Siguiendo las disposiciones de la Junta, durante este año se hizo la adecuación en la nave superior para un mejor control y mayor agilidad en la producción, estas adecuaciones se terminaron en el mes de septiembre y desde esa fecha hemos podido observar un mejor desenvolvimiento en los proceso de producción.
- c. Otra preocupación constante de los Accionista ha sido la venta de los sombreros con fallas o que no tienen una calidad optima para la exportación, sombreros que en algunos casos se encuentran en las bodegas de la fabrica desde hace mas de 20 años, durante este año hemos podido vender mas de 1000 docenas de sombreros que tenían alguna falla y que estaban incrementando un inventario que parecía cada año, de mas difícil recuperación, esto lo hemos logrado gracias a una mejor exhibición de los sombreros en nuestras bodegas y a descuentos en su precio al ser compras en volumen.
- d. Otro punto que fue resolución de la Junta, fue la apertura de un local en el sitio denominado Esquina de las Artes, este proyecto muy bien realizado en su parte arquitectónica, pues aporta al ornato de la ciudad y esperábamos que sea un punto obligado de visita por parte de los turistas nacionales y extranjeros, lamentablemente no ha dado los resultados que se esperaban, si bien el local ha vendido un total de USD 12,980 hasta el 31 de

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809405

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



diciembre y tuvo sus picos en los meses de julio, agosto y septiembre, sus ventas empezaron a caer a partir del mes de octubre, esto debido a que los turistas no visitan el local en el número y con la frecuencia que se esperaba, lo que nos ha obligado a comunicar a la propietaria que no renovaremos el contrato una vez que este termine.

- e. En lo referente a la comercialización, en el año 2008, esta ha continuado trabajando con nuestros clientes de España, Francia, Alemania, Japón y Estados Unidos, Australia y Puerto Rico, con lo cuales en la mayoría de casos se ha conseguido un incremento en sus pedidos, pero en uno de nuestros principales clientes de los Estados Unidos, por motivos de la crisis no ha realizado ningún pedido durante el segundo semestre del año, sin embargo y a pesar de la crisis hemos conseguido clientes nuevos en Chile, Australia, Estados Unidos, en este sentido vale mencionar que nuestra debilidad mayor no es la falta de clientes, sino nuestra capacidad de producción, en el año 2008, como en los años anteriores la empresa tiene ocupada su capacidad de producción al máximo durante nueve meses, siendo estos los meses de la temporada alta, para poder incrementar nuestra ventas es fundamental que podamos incrementar nuestra capacidad de producción, para lo cual el nuevo layout de la fabrica será una ayuda importante, así como la incorporación de la nueva maquinaria.
- f. Finalmente en este capítulo, quiero referirme a los temas de liquidez, en este sentido, y a pesar, que al igual que en años anteriores, hemos procurado que nuestros clientes, una vez confirmados los pedidos, cancelen el 50% como anticipo, muchos de los clientes debido a la crisis mundial, en el último trimestre del año han demorado sus pagos, lo que ha complicado nuestra liquidez en ese periodo, aspecto que esperamos mejore para el 2009 con la venta de los inventarios antiguos y por disponer hoy en día de inventarios de mas fácil rotación. Como muestra de este punto tenemos que en el año 2008 las compras de



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



sombreros, fueron de 4.694 docenas y las ventas, fueron de 4.124,02 docenas, lo que evidencia, que gran parte de los inventarios que mantenemos hoy en día son sombreros nuevos de más fácil rotación y de los cuales podemos obtener un mejor precio en el mercado internacional.



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

Calle Vieja 638 y Alcabaías

P.O.Box: 43

Durante el ejercicio 2008 podemos destacar algunos hechos importantes y quiero ir explicando cada uno por temas;

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

a. En el ámbito laboral.-

- i. Durante este periodo por faltas disciplinarias se tuvo que despedir a un empleado de 14 años, teniendo que pagar la respectiva liquidación de acuerdo a la ley.
- ii. Por otro lado, luego de la resolución de la Asamblea Constituyente que obliga tener a todos los empleados en relación de dependencia, hemos tenido que incluir en el rol como personal temporal a los empleados que venían trabajando durante las épocas altas, bajo una modalidad de servicios ocasionales.
- iii. Así mismo, durante el ejercicio 2008 para mejorar los controles en las bodegas, se contrato a un bodeguero,
- iv. Al tener más de 25 personas en relación de dependencia, tuvimos que dar cumplimiento a la ley y contratar a una persona con discapacidad, aquí contratamos a un chico sordomudo, para que trabaje en las labores de lacado y cortado de pajas, vale mencionar que ha sido una muy buena incorporación, por su dedicación y responsabilidad en sus tareas.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809405

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



v. También desde el mes de noviembre hemos contratado a una diseñadora, la misma que labora dos días a la semana y ha sido de mucha ayuda en mejorar los modelos para señora, a mas de incluir nuevos productos como zapatos y carteras en la línea.

vi. Esta año hemos invertido en capacitación, apoyándonos en los fondos no reembolsables que tenia CORPEI, aquí se dio capacitación al personal en temas relacionados con los procesos de producción y planificación estratégica

vii. Este año y con motivo de la incorporación de más personal, elaboramos el reglamento interno de la empresa para el personal de toda la fabrica, el mismo que fue aprobado por la Dirección del Ministerio de Trabajo y está en plena vigencia desde el mes de septiembre.

b. En área de producción:

i. Aprovechando los fondos no reembolsables de la CORPEI, se adquirió un software para la planificación, control y seguimiento de la producción, el mismo que se complementa con un tablero de control, el mismo que permito de manera visual hacer un seguimiento constante y es una guía para todo el personal en la planta, ya que uno de nuestro problemas más graves han sido los retrasos en las fechas de entrega, hoy con el nuevo sistema podemos, con bastante exactitud, proyectar fechas de entrega reales.

ii. Para el área de producción se adquirió un par de maquinas específicas para colocar los tafiletes sombreros y otras para cortar los ribetes, lo que nos esta permitiendo mejorar el tiempo de producción.

iii. Aprovechando la construcción del área en la parte superior de la planta, se reubico los compresores, se



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



hizo una instalación centralizada para el gas y se reubico la puerta del cuarto de secado.



c. En la parte administrativa

i. este año hemos hecho algunos cambios sustanciales en el manejo de inventarios,

1. primero se construyeron unos estantes para un mejor almacenamiento, control y exhibición de los sombreros procesados, cambios que ya dieron sus frutos, ya que esto nos permitió vender muchos de los sombreros con fallas, pues los clientes que nos visitaron, al verlos bien exhibidos en estantes y no en el suelo se decidieron a comprar cantidades mayores.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

2. Segundo, se reubico y centralizo la bodega de suministros, haciendo más fácil su control y evitando mayores desperdicios.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

3. Tercero, se reubico también la zona de recepción de mercaderías, zona que anteriormente estaba en un área abierta, hoy se encuentra en un cuarto con las respectivas seguridades y facilidades informáticas, para un ingreso inmediato al software general de la empresa.

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

ii. En lo referente al área informática se realizaron las siguientes acciones:

1. A más del software de producción que mencionamos anteriormente, se mejoro el sistema administrativo-contable

2. Se reubico el servidor y se adiciono otra para todo lo que tiene que ver con el manejo del internet y correos electrónicos

iii. Durante el 2008 iniciamos el proceso para certificar a la empresa en la BASC (Business Alliance for Secure Commerce), este proceso lo terminamos en el mes de diciembre y hemos sido ya aprobados,



faltando solo la inspección para la certificación definitiva.

d. En lo social y relaciones publicas queremos destacar dos proyectos:

- i. Primero, el proyecto turístico del que hemos sido parte desde el año 2007 nos permitió este año obtener un espacio para venta de nuestros sombreros en el aeropuerto, el mismo que tiene resultados muy alentadores, con ventas desde su apertura (19 de noviembre) de 1.725 dólares.
- ii. Segundo, en abril del 2008, se dio inicio al proyecto de "DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE LA CADENA DE VALOR DE PAJA TOQUILLA EN LA PROVINCIA DEL AZUAY" también denominado el Cluster de Paja Toquilla, el mismo que cuenta el apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID) y ACUDIR, este busca fortalecer la cadena de la paja toquilla, para lo cual la USAID hizo un aporte no reembolsable de 70.000 dólares, los mismos que han sido utilizados en su mayoría durante el año 2008. En este proyecto participan cuatro empresas de sombreros y tres asociaciones de tejedoras, Serrano Hat es la empresa que lidera el proyecto, lo que nos ha permitido posicionarnos un poco más en el mercado local. Este proyecto tiene tres componentes,

1. el primero busca fortalecer a las asociaciones de tejedoras, para lo cual se dado capacitación en técnicas de tejido y control de calidad de la materia prima (paja toquilla) y del tejido en sí,
2. el segundo componente ha sido el mejoramiento de la calidad y de los procesos en el terminado de los sombreros en cada fabrica, lo que permitirá reducir desperdicios y mejorar la productividad,



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



3. por último el tercer componente está relacionado con la comercialización, para lo cual se ha realizado un estudio de mercado en los Estados Unidos, el mismo que dio como resultado, entre otros, que tres de los cinco mejores sombreros, según el estudio de mercado, son de Serrano Hat, lo que confirma nuestra calidad y mayor experiencia en el proceso de terminados, también en este componente se desarrollo una página web del grupo, la que ayudara a vender más sombreros a través de este canal.



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

4. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA Y DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2008 COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.-

a. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

i. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CONCEPTO	2007	2008	VARIACION	%
Ventas Netas	648,724.08	803,100.31	54,376.23	9.91%
Ventas al Exterior	517,314.43	546,437.04	29,122.61	5.63%
Ventas en el Pais	31,409.65	56,663.27	25,253.62	80.40%
Costo de Ventas	292,348.70	307,073.88	14,725.18	5.04%
Materia Prima Empleada	222,143.52	205,582.40	-16,561.12	-7.46%
Mano de Obra Directa	20,875.47	16,850.13	-4,025.34	-19.28%
Gastos de Fabricación	114,288.76	83,753.99	-30,534.77	-26.72%
Diferencia de Inventarios	-64,959.05	887.36	65,846.41	-101.37%
Utilidad Bruta en Ventas	203,429.37	203,429.37	0.00	0.00%
Gastos Operativos	212,772.41	274,071.15	61,298.74	28.81%
Gastos Administrativos	85,107.77	113,926.67	28,818.90	33.86%
Gastos de Ventas	111,385.33	138,877.19	27,491.86	24.68%
Ingresos No Operativos	37.43	2,716.10	2,678.67	7156.48%
Gastos No Operativos	16,279.33	21,267.29	4,987.96	30.64%
Utilidad del Operativa	43,640.38	24,671.38	-18,969.00	-43.47%

CUENCA - ECUADOR





1. Las ventas netas durante el año 2008 fueron de USD 603,100.31, lo que representa un incremento de USD 54,376.23; que en porcentaje equivale al 9.91% en relación con lo facturado en el año 2007; en lo referente a unidades vendidas hubo una disminución de 495 docenas, de aquí que el incremento en las ventas viene dado básicamente por un incremento en el precio de venta, pues tenemos que en el 2007 el precio promedio por docena fue de USD 118.79 y en el 2008 el precio promedio alcanzo los USD 146.24.
2. El costo de ventas en el 2008, mejoro pues paso de un 53.28% en el 2007 a un 50.92% en el 2008, lo que representa una reducción de un 2.36% y por ende una mejora en el margen de contribución.
3. En el año 2008 los gastos operativos se incrementaron en un 28.81%; en comparación con el año 2007, este incremento se debe a la incorporación del personal del taller en los roles, por liquidaciones, incrementos en IVA pagado no factible de ser usado como crédito, entre otros.
4. Los gastos no deducibles en el año 2008, en comparación con el año 2007, se incrementaron en USD 6,489.85, que en porcentaje representa el 77.66%, debido básicamente a la adquisición de material importado para los sombreros.
5. Finalmente, la utilidad operativa del ejercicio económico 2008 llega a USD 24.671,38, cifra que representa el 4.1% sobre las ventas netas. Resultado que comparado con el año

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



2007 disminuyó en USD 18.969,00 que en porcentaje representa el 43.47%.



ii. BALANCE GENERAL

CONCEPTOS	2007	2008	VARIACION	%
Activo	784,893.23	879,238.19	94,344.96	12.02%
Activo Corriente	707,992.26	788,834.47	80,842.21	11.42%
Disponible	14,231.27	6,430.91	-7,800.36	-54.81%
Exigible	219,667.43	214,249.32	-5,418.11	-2.47%
Realizable	442,213.76	524,243.17	82,029.41	18.55%
Otros Activos Corrientes	31,879.80	43,911.07	12,031.27	37.74%
Activo Fijo	153,573.63	177,874.66	24,301.03	15.82%
Dep. Acumulada Activos Fijos	-76,672.66	87,470.94	164,143.60	214.08%
Pasivo +Patrimonio	784,893.23	879,238.19	94,344.96	12.02%
Pasivo	266,291.66	378,018.93	111,727.27	41.96%
Pasivo Corriente	218,464.54	330,635.75	112,171.21	51.35%
Pasivo no Corriente	47,827.12	47,383.18	-443.94	-0.93%
Patrimonio	518,601.57	501,219.26	-17,382.31	-3.35%
Utilidad del Operativa	43,640.38	24,671.38	-18,969.00	-43.47%

Calle Viejal 638 y Alcabalas
P.O. 97119
Cód. SERRANO HAT
Tele: 044439 SER HAT ED.
Fax: 044439 62119
Phones: 2801605 2809364 2809409

1. La situación general de la empresa en el año 2008 se ve incrementada en términos monetarios con relación al año 2007 en 11.42%, siendo el Activo Corriente el que mayor representación tiene dentro del Activo Total con el 89.72% al interior del cual los inventarios representan el 59.62%, el Exigible representa el 24.37%, Otros Activos Corrientes el 4.99% y el 0.73% restante esta formado por el Disponible
2. El Activo Fijo en el año 2008, se ha incrementado en USD 24,301.03 en comparación con el año 2007, este incremento viene dado por las construcciones realizadas, la compra de maquinaria y estanterías.
3. El Pasivo Total en el año 2008, presenta un incremento de USD 111.727,27 en relación al

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec
CUENCA - ECUADOR



año 2007, El Pasivo Corriente aumento en USD 112,171.21 esto debido al incremento en prestamos incurridos para capital de trabajo y pagos pendientes a proveedores; el Pasivo a Largo Plazo disminuyo en USD 443.94.



4. El comportamiento de participación del Pasivo Total con relación al Activo Total es del 42.99% en el año 2008, frente al 33.92% que representó en el año 2007.

Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.-

Cable: SERRANO HAT

- a. Como se ha expuesto anteriormente las utilidades han disminuido con relación a las obtenidas en el 2007, por la circunstancias explicadas al inicio de este informe, la posible distribución de utilidades en este ejercicio, se tendrá que hacer sobre los siguientes valores: Utilidad del Ejercicio: \$ 24,671.38, menos el 15% de participación de los trabajadores, \$ 3,700.71, queda como Utilidad Operacional después de participación laboral \$ 20,970.67, a lo que se suman los gastos no deducibles por el valor de \$ 14,846.08, dando como resultado una utilidad gravable de \$ 35,816.75, sobre la que se liquida el impuesto a la Renta que es por el valor de \$ 8,954.19 y de igual manera la reserva Legal del 5% por un valor de \$ 600.82, quedando una utilidad líquida final de \$ 11,415.66.
- b. La recomendación de la Gerencia es que se capitalicen las utilidades, debido a las siguientes razones:
- Por motivos de las crisis económica mundial, las operaciones de crédito en los bancos se han visto restringidas al máximo, en este sentido es fundamental darle a la empresa la mayor liquidez posible durante este año
 - Con autorización de la Junta de Vigilancia, se pidió una nueva prensa, maquina que debe llegar en las

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

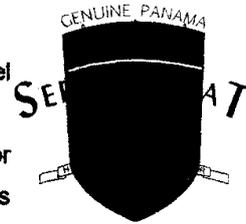
E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



próximas semanas y de la cual necesitamos pagar el 60% 60 días después de su recepción.

- iii. Las prensas neumáticas están siendo afectadas por la utilización de compresores no industriales, los mismos que despiden agua junto con el aire, esto podría dañar las prensas o las válvulas de aire que son la parte fundamental de estas maquinas, por este motivo recomendamos invertir en la adquisición de un compresor industrial, el mismo que puede ser financiado directamente con el proveedor a 12 meses, este equipo a mas de proveer un aire más limpio, consume menos electricidad y ofrece más potencia lo que mejora la velocidad de las prensas.



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Estas recomendación las hacemos, seguros de que este sacrificio de los socios empezara a dar sus frutos a partir del año 2009, cuando podamos incrementar nuestra producción, nuestra ventas y con los controles que se han venido implementando poder mejorar las utilidades, sin embargo es decisión de la Junta el hacerlo o no.

Vale la pena insistir en que el valor de \$ 14,846.08 corresponden a compras en las cuales no es posible exigir factura, pues se trata de compras, tanto nacionales como del exterior, que son imprescindibles para la elaboración de nuestro producto terminado, tales como cintillos, fibra de plástico para los filos del sombrero, laca para el terminado, productos que, tanto porque para importar legalmente exigen cantidades muy grandes, cuanto porque en la forma cómo hemos implementado estas adquisiciones lo hacemos de una manera muy rápida y segura.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR

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

Para mejora la actividad de empresa considero fundamental trabajar en los siguientes puntos:

- a. Mejorar la productividad de la planta, a través de un seguimiento más cercano a los procesos productivos.



- b. Incrementar la capacidad de la planta para las épocas pico, este punto mejorara con la adquisición de la nueva prensa, sin embargo es fundamental la adquisición de por los menos una máquina de coser que pueda poner los cintillos, este tipo de maquinas no se encuentra con facilidad, por lo que recomiendo se autorice a la gerencia a hacer las gestiones necesarias para poder conseguir esta maquinaria.
- c. Es fundamental que se pueda asistir a ferias, ya que es en estas instancias donde podemos conseguir nuevos clientes y mejor precio por nuestros productos, a mas de ser una muy buena oportunidad para buscar maquinaria o nuevos productos que mejoren el terminado, en este sentido la CORPEI ha aprobado un aporte de USD 10.000 para gastos de stand mas USD 5.000 adicionales para material promocional y diseño y elaboración del stand, todo esto es exclusivamente para que el Cluster de Paja Toquilla pueda participar en la feria más grande de los Estados Unidos, denominada Magic Show, esta feria se realiza a finales del mes de agosto y requiere de una contraparte de USD 2.500 más gastos de viaje y envío de muestras, esta es una oportunidad enorme para mostrar nuestros productos a los mayores compradores de los Estados Unidos, razón por la cual sugiero se considera la autorización para que la empresa participe, los gastos de esta participación pueden ser cargados a la reserva especial para fomento de exportación que tiene la empresa y que mantiene un saldo de USD 12,854.55.
- d. Un tema preocupante son las instalaciones del caldero y el funcionamiento del mismo pues la condición de este, debido a sus años de uso, presenta continuamente serios desperfectos que generan costos adicionales a la Empresa. En este punto es fundamental que se realice un cambio de las tuberías oxidadas y se reemplace un par de válvulas claves, este es un problema que esperamos poder resolver durante este año.



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

CUENCA - ECUADOR



e. Para este ejercicio, se solicita a la Junta mantener la comisión sobre ventas para los empleados de planta, autorizada por la Junta del año 2008, como un mejoramiento de las remuneraciones, que fue señalado en un 6%, cuando las ventas superen los \$ 350.000,00. Las ventas en el ejercicio 2008, representan un valor de \$ 603.100,31, es decir que la comisión del 6% se establece sobre un valor de \$ 253.100,31, lo que da un total de retribución a los trabajadores y empleados, de \$ 15.186,01, que, como se puede apreciar es una cantidad que recompensa en algo las remuneraciones de los empleados y trabajadores.



Calle Vieja 638 y Alcabalas

P.O.Box: 43

Cable: SERRANO HAT

Telex: 04-8639 SER HAT ED.

Fax: (593-7) 2862119

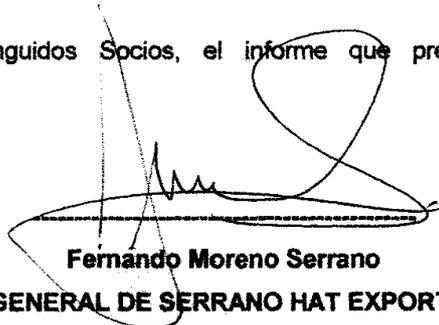
Phones: 2801605 2809364 2809409

E-MAIL: serranoh@az.pro.ec

Es necesario por último dejar constancia del eficiente trabajo de los empleados de la empresa, sin cuya colaboración no sería posible llegar a los resultados a que se llegan todos los años, y quizá este año 2009 sea un ejercicio en que se pueda cosechar todas las inversiones realizadas durante el 2008 y lograr que mejoren sustancialmente las cosas.

CUENCA - ECUADOR

Este es, distinguidos Socios, el informe que presento para su consideración.



Fernando Moreno Serrano
GERENTE GENERAL DE SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA.

