

Informe de Gerente

En el 2009 la venta en Sierrashoes tuvo un incremento con relación al año 2008. Por una parte eso se debe a que pudimos reaccionar bastante bien a la restricción que impuso el gobierno al calzado en general. Antes de desabastecernos de mercadería nos contactamos con bastantes fábricas de calzado locales. Enseguida empezamos a trabajar con estos y mientras la competencia todavía no encontraba alternativas rápidas a las nuevas reglas de juego, nosotros ya tuvimos el producto en los almacenes. Adicionalmente manejamos una publicidad en el punto de venta en la que se promovía la compra de producto nacional. Eso tuvo una muy buena acogida con la clientela en general y eso causó un incremento en las ventas principalmente en primer semestre. En el segundo semestre, aunque la venta estuvo bien, ya se empieza a notar un poco el desgaste de los productos nacionales. Los clientes empezaron a encontrar los mismos productos en todas partes ya que la producción nacional no es muy creativa para nuevos modelos. Además se saturó el mercado de lo mismo.

Pero en general la medida del gobierno y la rápida reacción ante esa medida hizo que el año 2009 fuera un año muy positivo.

Las ventas del año son de 3,531,301 Dólares y con un margen bruto de 1,509,141 Dólares, lo cual representa 42.74% de la venta.

Los gastos operacionales y los no operacionales sumaron 1,343,927 Dólares, lo cual es 38.06% de la venta. Los gastos financieros sumaron 7,281 Dólares. Al final quedó un resultado, antes del 15% de trabajadores e impuesto a la renta, de 157,933 Dólares y una utilidad neta de 84,215 Dólares, lo cual es 2.38% sobre la venta.

Es importante que en el año 2010 incrementemos las ventas para poder compensar con los incrementos de sueldos y otros rubros, como incrementos en arriendos, y no entrar en cifras negativas. Muchas estrategias que se van a implementar dependerán de las decisiones macroeconómicas, la situación económica en general y las políticas de gobierno. Por eso hay que estar atentos y bien flexibles en las estrategias que iremos a implementar.

Muchas Gracias


UWE GUGGENBUHL
Gerente General

