

Informe del Gerente

Las estrategias implementadas en el 2007 y 2008 dieron su fruto en los resultados del 2008, en el cual la empresa pudo generar una utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores de 184,681 Dólares.

Son tres los factores que ayudaron a tener los resultados positivos en el año 2008:

1.- En el 2007 saneamos el inventario de toda la empresa, lo cual en el periodo del 2007 generó una enorme pérdida. Pero para el 2008, se pudieron ver los resultados. Emicopsa goza ahora de un inventario muy sano y eso es muy importante, porque el inventario es la base de esta empresa y tenerlo tan saneado como lo tenemos ahora nos da una enorme fortaleza, porque el balance arroja un inventario que no solo es vendible, sino que es vendible a un margen de ganancia muy bueno. El margen bruto de ganancia que se obtuvo en el 2007 fue de 27.72%, lo que equivale a 1,577,943 Dólares. En cambio en el 2008, el margen bruto de la empresa subió a 35.19%, lo cual equivale a 1,799,249 Dólares. Eso es una diferencia de 221, 306 Dólares.

2.- Entre finales del 2007 y en el transcurso del 2008 se cerraron varias tiendas que no son productivas. Se tomó esa decisión para que tiendas buenas no tengan que mantener a tiendas poco rentables. Esas tiendas se comían toda la utilidad que generaban las tiendas buenas. Al cerrar esas tiendas se disminuyó considerablemente el gasto operativo de la empresa, demostrando de que esa decisión fue muy acertada. El gasto operacional en el 2007 fue de 2,188,591 Dólares, mientras en el 2008, el gasto bajó a 1,593,730 Dólares, lo cual es una disminución de 594, 861 Dólares.

3.- En el transcurso del 2008 también se mejoró mucho la compra de inventario, tanto en calidad de producto, como en cantidad. Por cada modelo que compramos para cada almacén, compramos la mitad de lo que comprábamos anteriormente. De esta manera, se pudo comprar mas variedad de modelos, con el mismo capital pero el efecto sobre las ventas se notó rápidamente ya que los clientes percibieron favorablemente el aumento de variedad y el inventario comenzó a rotar mucho mas rápido que antes, lo cual nos permitía seguir cambiando de modelos mucho mas rápido que antes, sin que se nos quede inventarios obsoletos.

SUPERINTENDENCIA
DE COMERCIO
30 ABR, 2009
CAPELLI

Para el año 2009, pensamos que los resultados pueden mejorar. Por lo menos así lo demuestran los resultados del primer trimestre del 2009.

Las medidas de restricción a las importaciones han hecho que nosotros reemplacemos todos los productos importados con productos hechos en Ecuador. Manifiesto, que esta medida resultó ser una buena oportunidad, tanto para nosotros, como para los productores de hacer conocer su producto. La buena calidad y hermosos diseños de los productos hechos aquí en el Ecuador, han dejado perplejos a nuestros consumidores, que en muchos casos no pueden creer que en el Ecuador se podía hacer cosas tan bonitas. Hemos visto un crecimiento importante en el primer trimestre de este año, gracias al buen producto nacional.

Por el otro lado, en este año se va a reducir en alrededor de 200,000 Dólares el pasivo de largo plazo de la empresa, por la venta de los locales que son propios de Emicopsa y los cuales se cerraron el año pasado por no ser rentables. Pero vendiendo esos locales si nos van a generar un buen beneficio. Estos locales ya se vendieron en Enero del presente año.

En resumen, el año pasado la empresa pudo por fin coger un buen rumbo y con su utilidad generada se recuperó un poco el patrimonio perdido. En este año vamos a seguir en este rumbo e inclusive mejorar, para que la empresa se estabilice y recupere mas su patrimonio. Lo mas importante es que tras haber sufrido pérdidas muy grandes hasta el 2007, la empresa ahora ya sale de su riesgo de seguir operando y se va a poder garantizar los puestos de trabajo que esta empresa crea. Incluso, puede ser que la empresa pueda incrementar su fuerza laboral en este año, si es que logramos ingresar en algunos proyectos de expansión del negocio.

Muchas Gracias,


Uwe Guggenbuhl
Gerente General

