

## **Calzado Pony S.A.**

### **Informe de Gerencia del Año 2011**

Señores

Accionistas de Calzado Pony S.A.

Presente.

El desenvolvimiento y los resultados contables de nuestra empresa han mostrado unos parámetros que a primera vista pueden parecer poco lógicas. Por un lado hemos logrado un aumento de las ventas de \$1.691 Mio. a \$1.836 Mio que significa +8.6%. En pares de zapatos el aumento era de 2.4%. Sin embargo hemos sufrido una pérdida de \$ 70.902.

El principal motivo para esta pérdida es una disposición del Ministerio de Finanzas que nos obliga a contabilizar un Porcentaje altísimo de las reservas para la jubilación patronal, asunto que anteriormente se pudo manejar en forma más voluntaria. Esto nos implicó una suma de S 149 744 en vez de \$ 80.000 que estaba previsto. Asimismo teníamos que hacer provisiones para desahucio por \$ 50 713, que anteriormente no era obligatorio. Vale aclarar que este ajuste por su naturaleza no afecta la situación económica, o sea el flujo de la empresa como tal, pero lastimosamente el balance y las utilidades sí.

Existe un segundo grupo de gastos que nos afectó este año y esto si en forma monetaria directamente. Se trata de un conjunto de exigencias de varios organismos oficiales que debemos cumplir en forma acelerada. Los más significativos son:

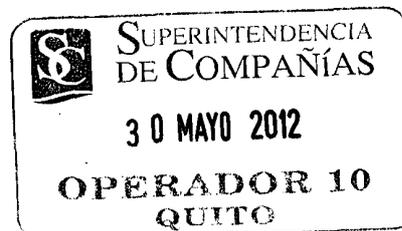
Implementación de las NIIFs en la contabilidad.

Implementación de normas de seguridad industrial.

Contratación de un Medico dentro de la empresa.

Implementación de normas de parte del Municipio, especialmente en materia de Medio Ambiente, para conservar el derecho del "Uso del Suelo".

Queremos dejar constancia de que nosotros vemos necesario de mejorar las condiciones en los temas arriba mencionados, pero nos perjudica la forma muy burocrática de proceder que se nos impone. De esta forma hemos tenido gastos de encima de \$ 40 000 en estos rubros.



A pesar de estas situaciones hemos logrado mantener la situación económica de la empresa estable. Teníamos al 31 de Diciembre una disponibilidad en caja de \$ 22.630 y un total de saldo positivo en bancos de \$ 48.471. El nivel de crédito total en los Bancos era de \$ 52.064, con las amortizaciones al día. El pago de la cartera con los proveedores estaba al día y la cartera por cobrar de \$ 135.156 también estaba sin atrasos. Los gastos financieros de todo el año estaban prácticamente iguales al año anterior con \$ 17.745, que es un nivel muy bajo.

Sobre el desarrollo de las actividades productivas de la empresa podemos decir que se logro avanzar de buena manera con la política de fabricar nuevas líneas de zapatos a base de componentes comprados en otros países como China y Colombia. Estos productos tenían una buena aceptación en el mercado a precios convenientes para nosotros. Esto nos permitió eliminar unos pocos modelos antiguos que ya no eran muy rentables.

Cabe mencionar que con la incorporación del Sr Sebastian Sanchez se han dinamizado muchos procesos, sobre todo en el Desarrollo de Productos, pero también en aspectos de Mercadeo y de Administración interna. Su sus esfuerzos se ha constituido como un pilar para la empresa.

#### **El Personal empleado:**

Del personal de la fábrica teníamos que pasar una persona de obrero a ayudante de bodega de materia prima. En el rubro de administración se incrementó una persona más que es la Doctora Medica exigida por el IESS.

	2007	2008	2009	2010	2011
Mano de obra directa	76	71	71	72	71
Administración	25	22	21	21	23



#### **Proyecciones para el año 2012:**

Las perspectivas generales para la industria del calzado en el país son nuevamente muy inciertas. Se ve que las medidas tomadas por el gobierno para la reducción de las importaciones no han logrado disminuir la oferta de productos asiáticos. Tenemos que suponer que estos han llevado a un aumento del contrabando. Por otro lado tenemos que absorber los nuevos costos burocráticos mencionados anteriormente además de los fuertes incrementos del costo de la mano de obra. Por este mismo motivo también

suben los precios de las materias primas nacionales. Todo esto significa la necesidad de subir los precios de nuestros productos repetidamente, lo cual nos deja en desventaja contra nuestros competidores del exterior.

Para combatir estas dificultades queremos fortalecer la tendencia de incursar en nuevas líneas de productos a base de componentes disponibles en el exterior, siempre tratando de seleccionar las que tienen potencial para mediano o largo plazo. Como ya hemos tenido éxito con algunos modelos de estas características el año pasado podemos fortalecer a estos, diversificándolos de manera prudente.

Para lograr más agilidad en el desarrollo de productos hemos hecho ya este año una inversión importante en la compra de un sistema computarizado para modelaje. Estamos seguros que esto nos dará ventaja adicional.

**Agradecimientos:**

Deseo expresar mis agradecimientos a todo nuestro personal técnico y administrativo que han colaborado de buena manera en nuestros esfuerzos de mantener esta nuestra empresa en buen funcionamiento. De especial manera agradecemos al Sr. Walter Guggenbuhl que siempre nos apoya en forma decisiva.

Quito, 6 de Marzo 2012

Klaus Gattlinger



Gerente General

