

**Marzo 28 2008**

## **Informe de Gerencia**

El año 2007 se presentó nuevamente muy complicado para la empresa. A pesar de los esfuerzos de los directivos no se logró todavía resultados positivos. Las iniciativas tomadas en concordancia con los planes indicados en el informe del año pasado, tenían sus efectos positivos, sobre todo en lo relacionado con el desarrollo de producto y el manejo económico.

El factor principal para los resultados negativos de la empresa fue el cambio en la venta al por mayor. Por ciertas irregularidades ocurridas tuvimos que despedir el vendedor. En consecuencia encargamos a una empresa importante en la distribución de calzado en el país las ventas al por mayor con la esperanza de conseguir un impacto fuerte a través de las relaciones en el mercado nacional de ella. Esta esperanza no se cumplió, y mas bien casi desaparecieron las ventas al por mayor.

A pesar de estos hechos se logro mantener casi estable la situación económica de la empresa. En consecuencia se tomo la decisión de cambiar de nuevo la representación de la venta al por mayor, entregándola a nuestro antiguo representante en el Azuay a partir del mes de Enero 2008. Este paso en la fecha de este informe ya nos da buenos resultados.

Las ventas en las tiendas Ponystore, nuestro principal canal de salida, se mantuvieron estables, a pesar de sus esfuerzos de manejar un stock cada vez mas ajustado.

Otro factor importante fue la presión sobre los precios por la mercadería china, tanto la legalmente importada y peor la de contrabando. Esto nos obliga a fijar precios tan bajos, que cualquier contratiempo nos ubica en una situación de pérdida. A pesar de esto hicimos unos ajustes de precios en Junio y Agosto. Además conseguimos mejores precios en nuevos artículos de mejor calidad y presentación.

### **Desarrollo de Producto:**

Hemos llegado a un manejo más ágil del desarrollo de nuevos modelos. Hemos optado basarnos en componentes fácilmente accesibles, preferiblemente en el mercado nacional. Así hemos reemplazado hasta los componentes de Brasil, que de todo modo nos resultaron muy complicados traer por cuestiones logísticas. Así hemos introducido 2 nuevas líneas de mujer y una de hombre que tienen buen éxito. Además nos favoreció la tendencia de moda para los jóvenes, usando los existentes moldes de inyección. El modelo mejor vendido en los últimos años se ubica en este grupo.

### **Los Costos:**

El factor mas critico sigue siendo el costo del producto. Por una parte es la materia prima, que sube permanentemente, por una parte por la subida del petróleo, que afecta directamente el precio del PVC, y por otra parte por la fuerte demanda internacional, como es el caso del cuero. Además sigue la subida del costo de mano de obra. Adicionalmente nos preocupan las crecientes exigencias fiscales, que adicionalmente nos castigan. Como la presión sobre los precios anteriormente mencionada nos limita la posibilidad de pasar estas subidas al precio final de los productos terminados, nos vemos continuamente en dificultades por la reducción de nuestro margen de rentabilidad.

### **Personal empleado:**

	2005	2006	2007
Mano de obra directa	75	76	76
Administración	27	27	25
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>103</b>	<b>101</b>

Lastimosamente se ha desvinculado de nosotros nuestro colaborador Cristian Ayala. El cumplió importantes funciones en el Desarrollo de Producto y también colaboro en todo momento en otras actividades como Ventas. El migró a España para encontrar mejores oportunidades.

### **Rotación del stock:**

La rotación del stock de productos terminados fue de 3.7 veces.

### **Reevaluación de un terreno:**

En cumplimiento de disposiciones reglamentarias y de normativa contable, se revalu  el terreno de propiedad de la empresa por \$ 241 749. Como consecuencia hemos subido el patrimonio a \$ 370 791.

### **Los gastos financieros:**

Según los planes fijados el año pasado, hemos bajado los gastos financieros de \$ 48 564 A \$ 33 977, rubro que queremos bajar más este año.

### **Proyecciones y planes para 2008:**

La prioridad se dará a la reactivación de las ventas al por mayor, que a la fecha de este informe ya bordea unos 500 pares semanales, partiendo de no mas de unos 100 pares en enero.

Continuar aprovechando la moda de los zapatos de textil en los moldes existentes, empleando nuevos diseños en los materiales.

Continuar el esfuerzo en las líneas de zapatos cerrados de cuero, empleando materiales muy buenos y componentes de fácil acceso.

Mantener una estricta austeridad

Reiniciar ciertas acciones de publicidad.

**Conclusiones y perspectivas:**

A pesar de haber pasado otro año difícil, los socios y directivos de la empresa siguen con la voluntad de reactivar la situación. El mercado nacional muestra una cierta tendencia a una mayor demanda de productos hechos en el país. Las causas pueden estar en ciertas dificultades logísticas que enfrentan los importadores, pero también en la debilidad del dólar y una cierta subida de los precios de la mercadería china, por lo menos la de una calidad aceptable. Esto nos da optimismo tanto para las ventas a través de la cadena de distribución de Ponystore, como también en la de al por mayor.

Quiero agradecer el constante apoyo del Sr. Walter Guggenbuhl, Presidente Ejecutivo de la empresa. Asimismo a todo el equipo humano que sigue colaborando a la empresa con su esfuerzo permanente.



Klaus Gattringer

Gerente General.

