



Informe de Gerencia 2008

Marzo 2009

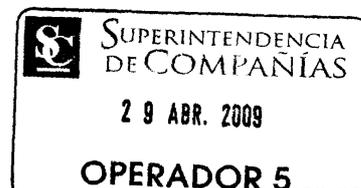
En el año 2008 hemos logrado de revertir la corriente negativa de los últimos años. El balance nos arroja una utilidad de \$US ..45 788.52 antes de impuestos y participación de los obreros. Es importante de considerar que teníamos que hacer una reserva de SUS 45 000 para la jubilación patronal, que afecto la utilidad directamente

Los principales factores para este resultado son:

1. hemos logrado un aumento de precios sin afectar a la cantidad de pares en mucho.
2. Los nuevos modelos introducidos que eran de mejor calidad permitieron, permitieron mejores precios y se vendieron en buena cantidad.
3. Se logro una mejora en la estructura de gastos de personal, por una parte no reemplazando a trabajadores que salieron, y por otra eliminando a 3 personas de administración que tenían que salir por un caso de robos.
4. Se logro nuevamente reducir gastos, tanto por mejor control en el consumo de materia prima como en los demás rubros.
5. Logramos algunos contratos con entidades grandes.
6. La venta al por mayor se encargo al Sr Guillermo Llumiuinga, antiguo colaborador de la empresa y distribuidor en Azuay desde hace mucho tiempo. El logro de mejorar los resultados en este rubro considerablemente

Las Ventas y los Costos:

Las ventas contra el año anterior casi si mantuvieron estables. En cambio los gastos se redujeron en todos los rubros como el siguiente cuadro demuestra.





	2007	2008
Ventas	1 519 846	1 493 285
Costo de Producción	1 321 697	1 225 833
Gastos de Ventas	76 512	60 192
Gastos de Administración	135 358	130 090
Gastos financieros	33 978	29 877
Gastos no operacionales	12 469	6 139

El Personal empleado:

Se ha mantenido la tendencia a la disminución de personal, sobre todo en la parte administrativa.

	2006	2007	2008
Mano de obra directa	76	76	71
Administración	27	25	22

La Rotación del Stock:

La rotación del stock era de 3.4 veces.

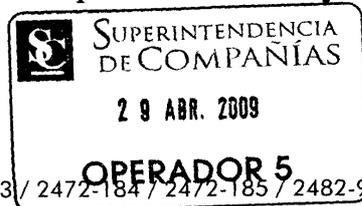
Gastos Financieros:

Los gastos financieros logramos de bajar nuevamente de 34 00 a \$ 29 900 y podrán bajar mas este año.

En este contexto vale mencionar que hemos logrado un crédito de Cofiec por \$ 150 000. Este hemos utilizado para bajar las deudas con los proveedores. El banco nos permite manejar este crédito en forma rotativa, así que podemos usarlo también para Factoring o pago anticipado de materia prima, logrando significativos descuentos.

Proyecciones y Planes para 2009:

Para las estrategias internas de la empresa vamos seguir con la máxima austeridad como el año pasado. También seguiremos ofreciendo al consumidor productos de un mayor valor integrado por un precio muy racional.





Relacionado con las situaciones afuera del control de la empresa estamos preocupados por la situación complicada de la proveeduría de materiales y componentes, que en gran parte son importados. Asimismo nos afecta la creciente escasez de capital de trabajo, tanto de nuestros proveedores como de nuestros clientes minoristas.

A pesar de las dificultades previsibles, la gerencia y el equipo humano de la empresa están dispuestos para todo esfuerzo necesario para llevar la empresa adelante con éxito. Agradezco a todo el personal para la lealtad demostrada.


Klaus Gattringer

