

Quito, 27 de abril de 2009

Señores  
**Accionistas Biquila Cía. Ltda.**  
 Ciudad.-

En mi calidad de Gerente General de la compañía BIQUILA Cía. Ltda. expongo el presente informe, mismo que se refiere al ejercicio fiscal del año 2008; y, en cumplimiento con la Resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías (Registro Oficial No. 44 de 13 de octubre de 1992), que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las Juntas Generales, pongo en su conocimiento los siguientes puntos:

El 2008 estuvo matizado por la gestión de la Asamblea Constituyente, con una nueva Constitución con un enfoque solidario y de redistribución de la riqueza en la que se permite la intervención del Estado en sectores como tributario, laboral, medio ambiente y de mercado.

El Gobierno, en su afán de encontrar un rumbo adecuado dentro de lo que debe ser un país moderno, no ha definido todavía el rol del estado como un planificador o un inversor, lo cual ha generado un significativo crecimiento del gasto en un presupuesto con un alto déficit, e incertidumbre que frenará el crecimiento económico y social del país para el año 2009.

En el año 2008 la economía tuvo un crecimiento de 5.3%, el desempeño positivo del año fue reflejo de los sectores de la construcción y comercial, pero en contra tuvo la reducción de la producción petrolera, y la disminución del precio del petróleo que han afectado al presupuesto del Estado y han puesto en riesgo al plan de desarrollo social en el cual el Gobierno Central sustenta su plataforma política.

Biquila dentro de este panorama tuvo un crecimiento del 19,68% respecto al año 2007. Este crecimiento es el reflejo del concepto deportivo al que se orienta la empresa, el tenis, nicho que todavía no está siendo explotado.

Biquila desarrolló sus actividades en el año 2008 en forma normal, cumpliendo a cabalidad sus atribuciones que se han llevado a cabo conforme a las disposiciones de la Junta General de Accionistas, normas legales, de propiedad intelectual, derechos de autor y estatutarias.

En el año 2008 la empresa se ha visto frente a varios hechos que nos han exigido trabajar en el marco de una flexibilidad administrativa y demostrar con resultados financieros la eficiencia de la gestión tanto comercial como administrativa, los principales hechos que marcaron el desempeño de la empresa en el año 2008 son:

- Incremento en precios de los proveedores, frente a un alto precio del petróleo durante el año 2007 y primer semestre del 2008.
- Las políticas de gobierno frente a las normas de trabajo de empresas de seguridad y empresas relacionadas obligó al grupo a cambiar su estructura funcional con el consiguiente incremento en costos de algunos de los servicios como seguridad, logística, ó el incremento de los gastos de personal en algunas áreas; a pesar de esto la empresa ha encontrado métodos de trabajo que maximicen su eficiencia operativa.
- El incremento de salarios por sectores, a los empleados de empresas Retail, también tuvo impacto desfavorable en los resultados de los puntos de venta debido al incremento en costos de operación

En cuanto a los resultados obtenidos en el año 2007 se cumplió con la disposición emitida por la Junta General de Accionistas de reinvertir US \$ 75.067,91.

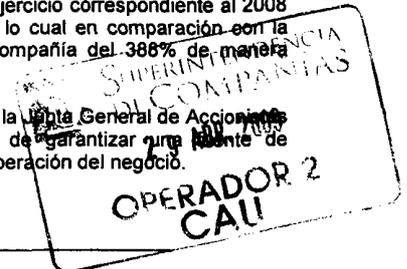
Respecto a la situación financiera de la compañía, se debe mencionar que al cierre del ejercicio correspondiente al 2008 y una vez obtenidos los resultados anuales, se establece una ganancia neta de 70M; lo cual en comparación con la situación financiera del ejercicio precedente refleja el crecimiento económico de la compañía del 386% de manera favorable.

El 2008 ha permitido obtener resultados financieros buenos, por lo cual se recomienda a la Junta General de Accionistas que estos resultados no sean repartidos totalmente como dividendos con el fin de garantizar un fuente de financiamiento para el capital de trabajo y crecimiento de inventarios requeridos para la operación del negocio.

Detalle de las principales cuentas:

<b>VENTAS</b>			
(Expresado en miles de U.S. dólares)			
	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>Variación</b>
Ventas	377	315	19,68

La participación de sus ventas está orientada a comercialización y distribución de accesorios y ropa deportiva en el deporte tenis.



19706

**COMPRAS**

(Expresado en miles de U.S. dólares)

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>Variación</u>
Compras	449	389	15,42%

**GASTOS**

(Expresado en miles de U.S. dólares)

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>Variación</u>
Gastos de Administración y Ventas	139	153	-9%

Los gastos generados por la operación del negocio en el 2008 representan el 18,99% de las ventas, y su comparativo con el 2007 que muestra un reducción del 9,15% en valores absolutos, representando una disminución del 2,14% respecto a la participación sobre ventas del 2007.

Durante el 2009, se enfatizará en disminuir la participación del gasto, con el fin de mantener los resultados del negocio.

Se recomienda a la Junta General adoptar políticas y estrategias eficientes para cumplir los objetivos en el siguiente ejercicio económico.

Para el 2009 Biquila ha considerado un escenario conservador debido a las nuevas políticas económicas del gobierno, que afectan directamente a la actividad de importaciones de sus proveedores, y por la situación económica mundial. Se ha fijado como meta el mismo nivel de ventas del 2008, pero con una disminución en la utilidad, dado el fuerte incremento en los costos de adquisición de la mercadería, a pesar del plan de contingencias la Gerencia de la Compañía, que tiene como fin garantizar el flujo operacional de la compañía, así como una utilidad acorde con el momento del país.

Biquila tiene algunas estrategias para afrontar los posibles impactos que pudieran originarse por la crisis a nivel mundial y de país, siendo su plan de trabajo el siguiente:

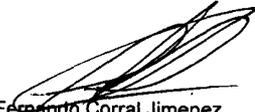
- Cierre de almacenes con el menor aporte a la rentabilidad de la compañía cuya rotación de inventarios tenga el menor rendimiento.
- Redefinir la estructura para fijación de precios.
- Reestructurar la participación de marcas en base a las de mayor aporte y rotación.
- Disminuir gastos improductivos en la operación.
- Fortalecimiento e impulso de ventas de producto bajo licencia y marcas propias.
- Fortalecimiento de promociones orientadas a mercado del tenis (tarjeta Marathon Card).

Para el año 2009 hemos definido políticas y estrategias tendientes a mitigar posibles efectos en ventas, siempre amparados por la premisa de ofrecer el mejor producto con el mejor servicio.

El más sincero agradecimiento para nuestros clientes, proveedores, colaboradores y accionistas que con su confianza y apoyo nos permiten crecer y contribuir con el desarrollo del país y nuestras familias.

Es todo cuanto puedo informar en atención a mis atribuciones y obligaciones como Gerente General de esta compañía.

Atentamente,

  
**Fernando Corral Jimenez.**  
**Gerente General**

