

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
**DISTRISHOES S.A.**  
**2008**

**SEÑORES ACCIONISTAS:**

Me es grato presentar a ustedes el informe de los hechos más importantes a nivel nacional e internacional y en particular de las actividades de la compañía DISTRISHOES S.A. por el año 2008.

El año pasado se ha caracterizado por los siguientes hechos: la aprobación de la nueva constitución con el 64 % de votación nacional, el no pago de la deuda externa decidida por el Presidente de la República, crecimiento del producto interno bruto en el 6,5% para el año 2008, la inflación anual al consumidor se incrementó sustancialmente en relación a los años 2006 y 2007, llegando al 8.83%, la inflación anual al productor fue del 8.28%, el precio promedio del crudo ecuatoriano fue de 82,99 dólares por barril, la incursión en territorio ecuatoriano del ejército colombiano, la eliminación de la tercerización e intermediación laboral, la protección al trabajo informal, las intensas lluvias a nivel nacional, El riesgo país llegó al pico de 5.055 puntos, las remesas que envían los emigrantes tuvo una caída del 20% en relación al año 2007.

A nivel mundial el negocio relacionado con la venta al detal de productos a consumidores finales es el de mayor crecimiento. En economías desarrolladas como es Estados Unidos o los países del Europa Occidental cada año el porcentaje del comercio que se realiza por medio de negocios que tienen una estructura formal para atender a los consumidores finales está creciendo. Sin embargo cabe resaltar que India, economía en desarrollo, es el país que mayor tasa de crecimiento tiene en cuanto al comercio de retail y además se ha transformado en un generador de nuevas maneras de realizarlo. India es el nuevo generador de paradigmas en este tipo de negocio.

Basados en la Planificación Estratégica del Grupo de Empresas en la cual se determina la necesidad de ampliar los canales de distribución y la necesidad de incorporar nuevas marcas que permitan incursionar en dichos canales y apoyados en la información emitida en el párrafo anterior se tomo la decisión de incursionar en un nuevo negocio que permita apuntalar los lineamientos estratégicos.

La empresa Distrishoes fue constituida en el año 2007 con dos socios. Plasticaucho Industrial con el 99% y la Señorita Elsa Holguín Miño con el 1 %. Durante el año 2008 la empresa Venus S.A. adquirió las acciones de la señorita Holguín. Los estatutos de la empresa no contemplan un directorio. El presidente de la compañía es Jose Cuesta Váscone y el Gerente General es Xavier Cuesta Váscone.

El año pasado fue el primer año completo de aprendizaje del proyecto, el cual nos permitió iniciar el conocimiento del comportamiento del consumidor de los lugares donde tenemos cada punto de venta. Entre otras cosas hemos sacado conclusiones importantes sobre el tipo de producto que gusta en cada ciudad, la iluminación que es necesaria para exhibir los productos, la decoración interna que agrada a los consumidores, las características que deben

tener las personas encargadas de las tiendas, el espacio de bodega de cada tienda y su respectivo espacio de exhibición, entre otras.

Al ser un negocio totalmente nuevo nos ha llevado un tiempo importante conocer cuáles son las variables críticas de éxito del mismo. En estos momentos no tenemos el conocimiento total de dichos factores, sin embargo el camino recorrido en estos 19 primeros meses han sido de mucha utilidad para generar un conocimiento mínimo para poder proyectar adecuadamente a la empresa hacia un futuro mejor.

La empresa cuenta con un solo nombre comercial que es Vstore. Este nombre es una abreviatura de Tiendas Venus; marca asociada a la Familia Cuesta. A futuro es posible que la compañía Distrishoes abra nuevos locales con otros nombres comerciales de acuerdo al segmento de mercado que atienda y/o por requerimiento de algún contrato de representación.

Dentro de las acciones de aprendizaje de este negocio se abrieron tiendas en los centros urbanos de las dos principales ciudades. En Quito en la calle Cotopaxi y en Guayaquil en la calle Luque. El desconocimiento de la gente de la marca de las tiendas, generó poco tráfico en estos dos locales por lo que se cerraron durante el año 2008. Los costos de cierre fueron contabilizados en dicho año.

En estos momentos tenemos cinco tiendas abiertas al público. Una en el centro comercial El Recreo en Quito; una en el Riocentro Sur de Guayaquil; una en el Riocentro de Milagro; una en el Riocentro de Santa Elena; y, una en el Mall de los Andes en Ambato.

Al inicio contratamos la asesoría de decoración y distribución interna de las tiendas con una persona conocida por la familia que disponía de los conocimientos necesarios pero de poca experiencia profesional. Los resultados no fueron los esperados por lo que se cambió, durante el año 2008, por otra asesoría con mayor experiencia. Los resultados sin duda son mejores.

Como parte de las estrategias comerciales se firmaron convenios de descuentos con instituciones públicas y/o privadas para poder atender a sus respectivos empleados con un descuento especial al momento que nos compren calzado en nuestras tiendas; para poder llevar a cabo esta actividad se desarrollo una tarjeta de descuento Vstore.

Los volúmenes de ventas vienen incrementándose todos los meses con lo cual podremos a futuro lograr un nivel suficiente que cubra las expectativas de la empresa, de nuestros proveedores pero principalmente de nuestros accionistas.

El año pasado se cambió el ejecutivo responsable de llevar a cabo los planes estratégicos de la empresa. En un inicio estaba Patricio Toro Larrea y en estos momentos esta Carolina Cáceres desempeñando estas funciones. Podemos decir que en estos momentos está consolidado un buen equipo de trabajo al frente de este proyecto.

El margen bruto generado por las ventas de la compañía no ha logrado cubrir los gastos de operación de la empresa, sin embargo durante los dos años se tuvo ingresos por publicidad de las principales marcas de nuestro proveedor con lo cual se logró tener resultados positivos de manera marginal.

Hoy día quisiera solicitar su apoyo señores accionistas para seguir adelante con este proyecto que sin duda será beneficioso en el largo plazo para ustedes como dueños, para los empleados como fuente de realización profesional, para el proveedor como espacio de conocimiento de los consumidores de sus productos y para los clientes por el servicio prestado y la calidad de los productos comprados. Tengamos fe en el futuro de Distrishoes que sin duda es un futuro promisorio lleno de satisfacciones y éxitos.

Por último quisiera agradecer a los accionistas, a José Cuesta Vásconez Presidente de la compañía, a todos los empleados de la empresa y de manera especial a Juan Francisco Cobo por su personal involucramiento en llevar a cabo este proyecto.

Atentamente

Xavier Cuesta Vásconez  
Gerente General  
Distrishoes

