

85017

INFORME DE GERENCIA 2006 A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SHURENU S. A.

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de la empresa SHURENU S. A. así como lo dispuesto en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe de Gerencia sobre las principales actividades de la empresa durante el año 2006, así como los balances de situación y las cuentas de resultados.

ASPECTOS GENERALES

En el 2006, el país obtuvo un crecimiento de 4.30% del PIB, inferior al obtenido en el año 2005 que fue de 4.74%. *El decrecimiento de la producción petrolera, la falta de apoyo al sector privado del país y un año de elecciones lleno de incertidumbre para el mercado Ecuatoriano, fueron entre otras las principales causas de una baja en el crecimiento del PIB en el país.*

El crecimiento del país estuvo por debajo del crecimiento del continente que en promedio estuvo en el 5.3%. La demanda interna, se incrementó en términos reales en un 5.59%, igual comportamiento que las importaciones que registraron un incremento del 8.28%; mientras que las exportaciones decrecieron en un 1.9%. Principalmente atribuido al sector petrolero.

Al considerar los factores que mas aportaron al crecimiento del país, las recaudaciones tributarias lideran esta lista, seguidos por el comercio al por mayor y menor, e industrias de la construcción y remesas del exterior.

El año 2006 trajo consigo la ya conocida inestabilidad económica, un desconcierto generado por el escenario político nacional; un año de elecciones en el cual se generó una mayor incertidumbre que la ya habitual.

En el año 2006 la inflación cerró en 2.87% inferior al 3.14% del año 2005. Este comportamiento de los precios se dio principalmente por la reducción de los mismos en el mes de Diciembre, a consecuencia de las promociones de este periodo. Con estos niveles de inflación el país comienza a manejar niveles inflacionarios internacionales.



En relación a las ventas de SHURENU S.A. el crecimiento proyectado de 4% no se cumplió. Sin embargo los resultados de la empresa siguen mejorando y el 2006 fue un año de mayor fortalecimiento para la empresa.

El año 2005 fue el primer año que Shurenu cerró un balance con un resultado positivo, obteniendo una utilidad antes de impuestos de \$1,107 en el 2006 ésta cifra mejoró a \$6,850 es decir un crecimiento del 500%. Los meses con mayor utilidad en el 2006 fueron Junio, julio, agosto, octubre y noviembre, repitiéndose prácticamente el comportamiento del 2005. Estos resultados reflejan también el impacto de la carga financiera, ya que al igual que en el 2005, en febrero y septiembre hay una fuerte caída de las utilidades. En esos meses se pagaron la penúltima y última cuotas del préstamo con el Banco del Pichincha, el pago de esta deuda ha sido un gran alivio para la empresa. Agosto fue el mes que mayor utilidad arrojó, \$2,363.

En el 2006 las ventas totales bajaron 1,11%, siendo las de producción la causa de esta reducción ya que estas bajaron 5%, mientras que las de almacén subieron 12%. En abril de 2006 se cerró completamente la planta 2 de Quito, hasta ese entonces se había mantenido a una persona de Heel Quik como responsable de las ventas; se delegó a los recepcionistas de Martinizing teniendo un impacto directo sobre las ventas de reparación que son las más vulnerables. La disminución en las ventas de Guayaquil también contribuyó a ésta reducción. Otra razón para el decrecimiento de las ventas de reparación, es la apertura de la franquicia, bajo otra empresa, en el Bosque, la misma que ha captado clientes que requieren el servicio al instante.

Las ventas de almacén presentaron un crecimiento gracias a la disponibilidad de productos y a la instalación de vitrinas de exhibición en locales como Carcelén 3 y San Marino Shopping, que tuvieron un crecimiento en ventas Heel Quik de 160% y 200% respectivamente.

El esfuerzo por disminuir costos, iniciado en el 2005, dio resultado. Los gastos financieros bajaron significativamente (-49,9%), debido a la desaparición de la deuda y la reducción del pago de intereses, provocando una reducción del 14% en los gastos administrativos totales. Los gastos operacionales bajaron un 7%, que se debió al cierre total de la sucursal Quicentro como Heel Quik y a la estrategia de crecimiento en alianza con El Sastre. El control en materiales y la búsqueda de mejores insumos permitieron que los costos de producción se reduzcan en su proporción, es decir en el 2005 los costos representaban el 79% de las ventas de reparaciones mientras que en el 2006 esta cifra cambió a 76%.

A finales del mes de diciembre se adoptó rigurosamente la política de no recibir zapatos sin un abono del 50% o la cancelación previa al trabajo. El resultado ha sido totalmente positivo, la liquidez de la empresa mejoró notablemente, haciendo que nuestras relaciones con proveedores también mejoren y dándonos la oportunidad de comenzar el 2007 con nuevos pedidos de productos de almacén.

BALANCE

Como podrán constatar en los Estados Financieros adjuntos, las ventas durante el período llegaron a USD \$ 253,781 de acuerdo con el siguiente detalle:

		VAR. 2006-2005
Ventas Almacén		
Almagro	10.913,98	15%
Ventas Almacén		
Planta 2	2.875,65	-10%
Ventas Almacén		
Distribuidora	12.495,66	11%
Ventas Almacén 12		
de Octubre	693,13	----
Ventas Almacén		
Mtz. Quito	15.482,39	10%
	42.460,81	12%
Ventas Almacén		
Urdesa	5.820,15	18%
Ventas Almacén		
Mall Sol	10.353,99	25%
Ventas Almacén		
Alban Borja	669,28	----
Ventas Almacén		
Mtz. Gye.	1.549,98	-50%
	18.393,40	13%
VTAS ALMACEN	\$60.854,27	<u>12%</u>
Ventas Repar.		5%
Almagro	63.232,43	
Ventas		-48%
Reparaciones	16.305,53	

Quicentro		
Ventas		
Reparaciones 12 de		----
Oct.	1.446,47	
Ventas Repar. Mtz.		
UIO	38.499,72	7%
	119.484,15	-6%
Ventas		
Reparaciones		0,77%
Urdesa	34.110,63	
Ventas		
Reparaciones Mall		-10%
Sol	18.217,49	
Ventas Reparac.		
Alban Borja	1.614,16	----
Ventas		
Reparaciones Mtz.	19.500,31	-6%
	73.442,59	-2%
VTAS REPAR.	\$192.926,74	<u>5%</u>
TOTAL	\$253.781,01	-1%
Costos Y Gastos		
Quito		
Egresos / Gastos P-		8%
1 Qto.	117.498,96	
Egresos / Gastos P-		-100%
2 Qto.	0,00	
Comisiones		
Martinizing	6.299,44	47%
	123.798,40	-8%
Guayaquil		
Locales Heel Quik	87.974,98	1%
Comisiones Mtz.	2.781,40	17%
	90.756,38	2%

<u>Gastos</u>		
Adm. Quito		
Sueldos Y		
Beneficios Sociales	19.734,79	-5%
Gastos Generales		-11%
Administrativos	9.689,28	
Gastos Financieros	3.098,32	-49%
Gastos de Ventas		
Otros Gastos	839,74	-20%
	33.362,13	
Total Costos Y		
Gastos	\$247.916,91	
Otros Ingresos	\$ 986,29	
RESULTADOS	\$ 6.850,39	<u>518%</u>

El resultado del ejercicio 2006 es USD \$6.850,39

PERSPECTIVAS PARA EL 2007

SHURENU tiene planificado para el 2007 seguir creciendo, fortalecer su marca y llegar a nuevos sectores de Quito y Guayaquil.

INCREMENTO VENTAS: El aumento de liquidez de la empresa, debido a la desaparición de la fuerte carga financiera y políticas de cobro, permitirán a Shurenu invertir en nuevos locales, vitrinas en locales Martinizing y productos de almacén. Se espera que estas acciones contribuyan a un crecimiento en ventas del 3%. Se tiene también planificado desarrollar un programa de capacitación para los recepcionistas de Martinizing, ya que muchas ventas se pierden por la falta de conocimiento de los vendedores.

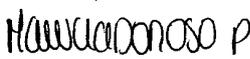
INVERSIONES: El desarrollo de un sistema que integre la información de Contabilidad, Punto de venta y Bodega, permitirá un mejor control en las operaciones de la empresa. El programa será entregado en Junio. Este sistema también permitirá que las oficinas de Shurenu se trasladen a la planta de la Almagro, consolidando a la organización y fortaleciendo el control.

NUEVOS PUNTOS HEEL QUIK: En marzo de 2007 se abrirá un nuevo local de HEEL QUIK-EL SASTRE en el C.C. Riocentro Los Ceibos en Guayaquil. * También para el 2007 se tiene ya negociada la venta de una nueva franquicia para una planta en el Centro Comercial El Condado.

LOCALES MARTINIZING: Los resultados obtenidos en las vitrinas colocadas en Carcelén 3, San Luis Shopping y San Marino, nos alientan a seguir instalando vitrinas en los principales locales Martinizing. Para este nuevo año se tiene planificado poner exhibidores en Planta 5, Recreo 2 y en Megamaxi Ceibos II.

GUAYAQUIL: Es necesario implementar sistemas de control más estrictos en esta ciudad y monitorear constantemente el comportamiento de los locales para detener el decrecimiento en ventas.

Para concluir, quiero dejar constancia de mi agradecimiento al personal que colaboró durante este período y a ustedes, señores Accionistas, por el apoyo y confianza depositados en mi persona.


María Lucía Donoso P.
GERENTE GENERAL

* A la fecha de entrega de este informe, el local de Riocentro ya está abierto.