Heel Quik®

Of.: Av. 12 de Octubre 1486 y Madrid
Telfs.: (02) 2566-200/2565-810 Fax: (593-2) 2503-432
Planta: Pradera y Almagro - Junto a Martinizing
Quito - Ecuador

INFORME DE GERENCIA 2007 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 2007, así como los balances de situación y las cuentas de resultados.

ASPECTOS GENERALES

La actividad económica del país durante el 2007 tuvo un desempeño bastante pobre rezagando al país del resto de Latino América, siendo este periodo el de crecimiento mas bajo desde el inicio de la dolarización. Todo esto, pese a que el contexto internacional fue bastante favorable para el país. Los altos precios del petróleo y de comodities exportados por el Ecuador siguieron cotizándose en valores altos, y las remesas del exterior continuaron teniendo interesantes ascensos. Sin embargo, internamente el país vivió una incertidumbre tal que provocó la caída de ciertos sectores, y el miedo a seguir invirtiendo sin estar seguros de que pasará en un futuro cercano.

De acuerdo al programa económico del gobierno, el PIB del país debió crecer alrededor del 3.5%, según las cifras oficiales del Banco Central, el país llegó a tener un crecimiento de solo el 2.65%, muy por debajo de otros países del continente que crecen a niveles mayores del 8%.

En Diciembre del 2007, la inflación del Ecuador fue de 3.32% muy superior a la del año anterior que fue de 2.87%, y la canasta familiar básica se cotizó en $472.74 teniendo un incremento del 4.1% con relación al 2006.

La falta de visión comercial de nuestro gobierno ha llevado a que el Ecuador inclusive se comience a distanciar de nuestro principal comprador que es Estados Unidos; relación donde siempre esta latente y pendiente que se renueven continuamente los convenios del ATPDA con el fin de no perder competitividad en este mercado.

En lo que respecta a SHURENU S.A. uno de los objetivos principales para el 2007 era el de crecer en ventas el 3% y si bien es cierto esto no se cumplió totalmente, se logró un

Of.: Av. 12 de Octubre 1486 y Madrid
Telfs.: (02) 2566-200/2565-810 Fax: (593-2) 2503-432
Planta: Pradera y Almagro - Junto a Martinizing
Quito - Ecuador

crecimiento del 2.30% respecto al 2006, situación que no dista mucho de los resultados obtenidos a nivel nacional (PIB 2.65%).
Este fue el tercer año consecutivo que SHURENU S.A. obtuvo resultados positivos, lo que confirma que parte de los problemas se han superado y que a pesar que todavía queda mucho por hacer, la empresa está yendo por buen camino.

En el 2007 las utilidades bajaron a $4,053 en contraste a los $6,850 alcanzados en el 2006, es decir un decrecimiento del 41%. La causa de ésta caída fue el crecimiento en los costos, los mismos que serán analizados más adelante.
Los meses con mayor utilidad en el 2007 fueron Enero, Julio y Marzo, en ese orden, cambiando totalmente el comportamiento obtenido en años anteriores. El valor más alto registrado en utilidad fue Enero con $2,852. Los meses que arrojaron pérdida fueron febrero, noviembre, abril y diciembre.

En el 2007 las ventas totales subieron 2.30%, y fueron las ventas de productos de almacén las que crecieron un 8%, mientras que las de reparación permanecieron casi iguales creciendo apenas el 0.53%

La apertura de un nuevo local en Guayaquil, Riocentro abierto en marzo, contribuyó al crecimiento de las ventas, especialmente a las de almacén. Para finales del 2006 se abrieron dos locales, Sucursal 12 de Octubre en Quito y Sucursal Alban Borja en Guayaquil, cuyos resultados en el 2007 son bastante alentadores.
Un factor importante en la reducción de ventas de Reparación ha sido la carencia de uno de nuestros principales insumos, las plantas vibram. Las mismas que no se pudieron traer en el 2007 por un gran incremento en su costo.

Como se dijo anteriormente, el motivo para que este año los resultados hayan sido inferiores, se debe al incremento en costos, principalmente en los rubros administrativos. En el 2007, Lavanderías Ecuatorianas C.A. llevó a cabo varios cursos de capacitación, y siendo Shurenu parte del grupo, participamos en uno de ellos, el mismo que ocasionó un aumento en el rubro "Otros Gastos".
En cuanto al gasto en materiales e insumos, los esfuerzos por reducirlos se vieron afectados por un gran incremento en el precio del crupón (material usado en la reparación de suelas), el

Of.: Av. 12 de Octubre 1486 y Madrid
Telfs.: (02) 2566-200/2565-810 Fax: (593-2) 2503-432
Planta: Pradera y Almagro - Junto a Martinizing
Quito - Ecuador

cual pasó en poco tiempo de $7.00 a $8.50 el kilo. Otros materiales como la pega también subieron de precio en parte por la inflación y en parte por los aranceles gravados a las importaciones.

En Guayaquil hay un gran incremento en gastos debido a la apertura de nuevos locales en Centros Comerciales, lo que también trae un mayor costo en sueldos debido a los horarios que estos tienen. El local abierto en Riocentro Ceibos, está en una zona privilegiada de Guayaquil, donde los clientes son de un nivel económico alto, factores que contribuyen a que el arriendo sea alto.

Definitivamente los gastos financieros han dejado de ser un peso para la empresa y a la reducción del casi 50% alcanzada en el 2006 se suma la del 48% obtenida en el 2007. Estos resultados son alentadores ya que nos dan luz verde para en un futuro, de ser necesario, recurrir a préstamos.

Otro logro importante en el 2007 ha sido la mejora en la liquidez. En diciembre de 2006 se estableció como política el abono obligatorio del 50% o cancelación total en las órdenes dejadas para reparaciones. Ésta política no solo ha mejorado las recaudaciones si no que también ha contribuido al retiro, por parte de los clientes, de las órdenes. En el 2006 las cuentas por cobrar por órdenes sin retirar fueron de $13,500 mientras que en el 2007 fueron de $8,800 mostrando el éxito de la política adoptada.

Un avance que no se puede dejar de mencionar, es el desarrollo de un sistema contable integrado con punto de venta, creado en base a todas las necesidades de la empresa y cuya implementación está programada para julio del 2008. Éste sistema nos permitirá pasar de una facturación manual a una automatizada, contribuyendo así al control de inventarios, gastos, etc. También nos permitirá medir constantemente el desempeño de la empresa para el desarrollo de estrategias.

SHURENU EN CIFRAS

A continuación un resumen de los principales rubros de SHURENU S.A.

Heel Quik®

Of.: Av. 12 de Octubre 1486 y Madrid
Telfs.: (02) 2566-200/2565-810 Fax: (593-2) 2503-432
Planta: Pradera y Almagro - Junto a Martinizing
Quito - Ecuador

	2006	2007	VAR. 2007-2006
Ventas Almacén Almagro	10,913.98	10,439.68	-4%
Ventas Almacén Distribuidora	12,495.66	13,955.56	12%
Ventas Almacén 12 de Octubre	693.13	3,056.10	341%
Ventas Almacén Mtz. Quito	18,358.04	17,491.61	-5%
Vtas. Almacén UIO	**$ 42,460.81**	**$ 44,942.95**	6%
Ventas Almacén Urdesa	5,820.15	4,986.28	-14%
Ventas Almacén Mall Sol	10,353.99	8,669.04	-16%
Ventas Almacén Alban Borja	669.28	2,187.60	227%
Ventas Almacén Riocentro	0.00	3,974.62	----
Ventas Almacén Mtz. Gye.	1,549.98	895.28	-42%
Vtas. Almacén Gye	**$ 18,393.40**	**$ 20,712.82**	**13%**
VTAS ALMACEN	**$ 60,854.21**	**$ 65,655.77**	**8%**
Ventas Repar. Almagro	63,232.43	54,171.51	-14%
Ventas Reparaciones P-2 Quicentro	16,305.53	0.00	-100%
Ventas Reparaciones 12 de Oct.	1,446.47	9,958.49	588.47%
Ventas Repar. Mtz. UIO	38,499.72	47,840.19	24.26%
Vtas Repa. Quito	**$ 119,484.15**	**$ 111,970.19**	**-6%**
Ventas Reparaciones Urdesa	34110.63	34299.89	0.77%
Ventas Reparaciones Mall Sol	18217.49	17953.52	-10%
Ventas Reparac. Alban Borja	1614.16	6224.05	----
Ventas Reparac. Riocentro	0	8385.61	
Ventas Reparaciones Mtz.	19500.31	15116.27	-6.00%
Vtas Repa. Gye	**$ 73,442.59**	**$ 81,979.34**	**11.62%**

Heel Quik® FOOTWEAR CLINIC

Heel Quik®

Of.: Av. 12 de Octubre 1486 y Madrid
Telfs.: (02) 2566-200/2565-810 Fax: (593-2) 2503-432
Planta: Pradera y Almagro - Junto a Martinizing
Quito - Ecuador

VTAS REPARACION	$ 192,926.74	$ 193,949.53	0.53%
TOTAL VENTAS	$ 253,730.95	$ 259,605.30	2.30%
Costos Y Gastos			
Quito			
Egresos / Gastos P-1 Qto.	117,498.96	116,860.94	-1%
Comisiones Martinizing	6,299.44	6,151.98	-2%
	$ 123,798.40	$ 123,012.92	-1%
Guayaquil			
Locales Heel Quik	87,974.98	97,972.78	11%
Comisiones Mtz.	2,781.40	2,537.35	-9%
	$ 90,756.38	$ 100,510.13	11%
Gastos			
Adm. Quito			
Sueldos Y Beneficios Sociales	19,734.79	23,422.53	19%
Gastos Generales Administrativos	9,689.28	7,596.65	-22%
Gastos Financieros	3,098.32	1,601.74	-48%
Gastos de Ventas		650.00	---
Otros Gastos	839.74	2,102.38	150%
	$ 33,362.13	$ 35,373.30	6.03%
Total Costos Y Gastos	$ 247,916.91	$ 258,896.35	4.43%
Otros ingresos y Gastos	986.29	3,344.45	239.09%
RESULTADOS	$ 6,850.33	$ 4,053.40	-41%

Heel Quik® FOOTWEAR CLINIC

Heel Quik®

Of.: Av. 12 de Octubre 1486 y Madrid
Telfs.: (02) 2566-200/2565-810 Fax: (593-2) 2503-432
Planta: Pradera y Almagro - Junto a Martinizing
Quito - Ecuador

PERSPECTIVAS PARA EL 2008

El año 2008 va ser de grandes cambios para SHURENU debido a la automatización de parte de los procesos así como el establecimiento de nuevas estrategias para el mejoramiento del servicio y calidad de productos.

INCREMENTO VENTAS:

Se ha desarrollado un plan de compras a nuestros proveedores en el extranjero que nos permita contar con stock de productos durante todo el año. Sigue en marcha el plan de aumentar vitrinas en los locales de Martinizing. La información obtenida gracias al sistema en punto de venta será usada para focalizar mejor nuestro servicio y atender de una mejor manera las necesidades de nuestros clientes, logrando así una fidelización de los mismos. Se espera que estas acciones contribuyan a un crecimiento en ventas del 4%.

NUEVAS LINEAS DE NEGOCIO:

Se está estudiando la posibilidad de abrir una nueva línea de negocio que vaya acorde con el servicio que actualmente prestamos. La idea es la de brindar un servicio enfocado al hogar, al cuidado y mantenimiento de muebles y carrocería de cuero.

NUEVAS MARCAS:

Con el objetivo de brindar una mayor variedad en productos a nuestros clientes, se ha contactado a nuevos proveedores de productos para el cuidado de calzado. La idea es tener una gama de productos más amplia y con variedad de precios que nos permitan aumentar las ventas. Se ha contactado a fabricantes tanto en Latinoamérica como en Estados Unidos.

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