85017

Heel Quik®

Shu• re • nu . S.A.

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 2008 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 2008, así como los balances de situación y las cuentas de resultados.

## ASPECTOS GENERALES

En el 2008 se presentaron una serie de hechos en lo económico y político que hicieron de éste un año inusual. La mayor influencia en el aspecto económico vino por el comportamiento del precio del petróleo y la explosión de la crisis financiera mundial. La aplicación de la nueva constitución también marcó un ámbito importante, conjuntamente con el constante debate sobre el manejo de la política económica dentro del país.

Los altos ingresos, provenientes del aumento del precio del petróleo ocasionaron un incremento descontrolado del gasto público y del consumo, generando un crecimiento en la economía del país. El aumento en la actividad económica trajo consigo un crecimiento en las importaciones, generando una profundización del déficit no petrolero.

Los incrementos de precios, los efectos de la crisis mundial sobre el país, la mala legislación económica, la carencia de políticas comerciales y la decisión de no pagar la deuda externa, influyeron directamente para que la confianza en el país disminuya aumentando así su riesgo.

La confianza empresarial no registró un incremento alentador, según Deloitte & Touche esta tuvo un crecimiento de solo el 1.2% en el año, estancado principalmente por las medidas dictadas en la Asamblea y la participación del estado en áreas estratégicas.

A pesar de todo esto, la economía del país creció un 5.3% Este crecimiento fue, básicamente, originado por el impulso y gasto generado por el gobierno los primeros meses del año 2008, el mismo que fue mayor en un 67% respecto al 2007.

Los sectores más beneficiados fueron: la administración pública, construcción, petróleo y electricidad. Un factor a resaltar es el incremento en las recaudaciones tributarias, el cual aumentó en un 15.5% con relación al 2007, rebasando los $3.47MM en recaudaciones.

Heel Quik FOOTWEAR CLINIC

**Heel Quik®**

Shu• re • nu . S.A.

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

La inflación fue la más alta desde el año 2002 alcanzando el 8.83% causada por los incrementos salariales, las inundaciones en la costa, subsidios y el gasto adicional generado por el despilfarro del gobierno.

La crisis mundial se presentó a partir del segundo semestre del año, causando nerviosismo en los diferentes mercados locales y mundiales. Todos los aspectos aquí expuestos generaron desconcierto y desconfianza en la gente haciendo que la actividad económica se reduzca.

En lo que respecta a SHURENU S.A. los resultados en ventas fueron favorables, el crecimiento fue del 4.61% cumpliendo la meta planteada para el 2008 que era del 4%. Sin embargo el crecimiento fue inferior que el desempeño a nivel nacional (PIB 5%).

En el 2008 las utilidades (antes de impuestos) bajaron a $1,408 en contraste a los $4,053 alcanzados en el 2007, es decir un decrecimiento del 65%. La causa de ésta caída fue el crecimiento en los costos (5.43%), los mismos que serán analizados más adelante. Es el segundo año que los costos aumentan.

En el 2008 las ventas de productos de almacén fueron las que mayor crecimiento alcanzaron, llegando al 9%, las ventas de reparación de calzado también presentaron un crecimiento importante y sobre todo muy superior al del 2007, alcanzando el 3.20% versus al 0.53% del año 2007.

El principal motor para el crecimiento en ventas de productos de almacén en Quito fue la Sucursal 12 de Octubre, la misma que habiendo cumplido su segundo año se afianzó más en el sector, atrayendo así a más clientes. En Guayaquil, fueron los locales de Martinizing los que presentaron un aumento en sus ventas, sin embargo la reducción en ventas en los locales de Heel Quik hicieron que el desempeño general en esta región del país sea negativo.

Las ventas de Reparación a nivel nacional tuvieron un crecimiento del 3.20% para el cual contribuyeron la mayoría de los locales con resultados positivos. Durante el 2008 se superó el problema de stock de plantas vibram presentado en el 2007 lo que permitió dar un mejor servicio a nuestros clientes.

Heel Quik. FOOTWEAR CLINIC

Heel Quik®

Shu•re•nu . S.A.

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

Nuevamente, en Quito, la Sucursal 12 de Octubre vuelve a jugar un papel importante en el crecimiento de ventas de reparación, esta sucursal creció un 14% lo que ratifica que la gestión realizada en el local debe ser replicada en otros locales. También nos comprueba que el sector no estaba atendido y que la alianza con El Sastre ha dado buenos resultados.

En el caso de Guayaquil, Riocentro es la sucursal que mayor aumento en ventas de reparación presenta (46%), para ésta sucursal era su primer año completo y los resultados muestran que atiende a un sector importante de la ciudad que tampoco estaba atendido. Lamentablemente en el transcurso del 2008 se tuvieron que cerrar un total de 15 puntos de recepción en locales de Martinizing debido a los altos costos en permisos de funcionamiento. La decisión se la tomó después de comparar los costos con el nivel bajo en ventas que presentaban estos locales. El cierre de estos locales ocasionó una reducción en ventas del 33% que fue compensado con el crecimiento en el resto de locales, es decir los clientes tuvieron que acudir al resto de puntos de venta.

Haciendo un análisis de los motivos que provocaron el aumento en los costos encontramos que tanto los costos como los gastos se incrementaron de manera significativa. En el caso de costo de ventas de almacén la razón principal es el aumento en los precios de nuestros proveedores internacionales así como el incremento en aranceles y fletes internacionales. En el rubro de costos de reparación la principal razón es el aumento en los costos operativos. En el 2008 se hizo un cambio de repuestos en la maquinaria de las dos plantas (Quito y Guayaquil), es importante mencionar que a las máquinas no se les había cambiado partes en 11 años y que los repuestos fueron traídos también del exterior. Otra razón importante es el incremento en pérdidas y reclamos tanto en Quito como en Guayaquil por lo que para el 2009 se deberá analizar con profundidad las causas y corregir.

En los Gastos de Administración los principales causantes del aumento son Gastos bancarios, Seguros Generales y Uniformes del personal. En el 2008 la empresa implementó el sistema que venía desarrollando, como toda implementación de este tipo, trajo consigo inversiones en equipos los mismos que tuvieron que ser asegurados, aumentando así los costos correspondientes. El Departamento de Recursos Humanos, estableció como política el uso de uniformes para todo el personal administrativo y es por esta razón que por primera vez hay un gasto de esto.

850017

Heel Quik®
Shu•re•nu . S.A.

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

Los Gastos de Ventas también presentaron un crecimiento debido a que durante el 2008 se invirtió en publicidad en revistas con el objetivo de dar más a conocer la marca y así poder captar nuevos clientes.

En cuanto al gasto en materiales e insumos, los esfuerzos por reducirlos se vieron afectados por el aumento permanente en el precio del petróleo que derivó en incrementos en los precios de muchos de nuestros insumos como son las plantas vibram, ceras, bacerolas y planchas de caucho. Además de los costos en fletes internacionales por el aumento del costo de la gasolina.

En cuanto a los gastos financieros, estos han seguido bajando por tercer año consecutivo reduciéndose en el 2008 en casi un 30%. Esto nos da señales de que la empresa cada vez es más líquida y autosuficiente. Con este escenario Shurenu está en capacidad de solicitar nuevos préstamos para futuras inversiones. La política de abono obligatorio adoptada en diciembre de 2006 sigue siendo un éxito y ha contribuido a la mejora irrefutable en la liquidez de la empresa.

**PERSPECTIVAS PARA EL 2009**

El año 2008 fue de muchos cambios para SHURENU y el 2009 indudablemente va a ser un año donde todos estos cambios den resultados y traigan consigo nuevas oportunidades y proyectos.

INCREMENTO VENTAS:

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 5%

CONTROL Y MONITOREO DE COSTOS Y GASTOS

El nuevo sistema de punto de venta y Contabilidad tiene herramientas que han sido desarrolladas por el equipo para poder mejorar el control. Con este control se podrá asignar de mejor manera los costos y poder tomar medidas correctivas en cuento a desperdicios y mal uso de los materiales.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
29 ...

Heel Quik
FOOTWEAR CLINIC

85017

Heel Quik®
Shu•re•nu . S.A.

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

REDUCCIÓN DE RECLAMOS:

El nuevo sistema permite tener una información más veraz sobre las principales causas de reclamos con lo que podremos establecer estrategias, procesos y medidas que permitan reducir este problema. El equipo de SHURENU tiene como meta para el 2009 mejorar todos sus procesos y estandarizarlos.

**SHURENU EN CIFRAS**

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

| | 2007 | 2008 | VAR. 2008-2007 |
|---|---|---|---|
| Ventas Almacén Almagro | 10,439.88 | 13,352.42 | 28% |
| Ventas Almacén Distribuidora | 13,955.56 | 11,126.39 | -20% |
| Ventas Almacén 12 de Octubre | 3,056.10 | 5,184.41 | 70% |
| Ventas Almacén Mtz. Quito | 17,491.61 | 21,770.62 | 24% |
| **Vtas Almacen UIO** | **$ 44,943.95** | **$ 51,432.84** | 14% |
| Ventas Almacén Urdesa | 4,988.28 | 4,923.26 | -1% |
| Ventas Almacén Mall Sol | 5,809.04 | 5,190.72 | -6% |
| Ventas Almacén Alban Borja | 2,187.60 | 1,907.39 | -13% |
| Ventas Almacén Riocentro | 3,974.62 | 4,026.18 | 1% |
| Ventas Almacén Mtz. Gye. | 895.28 | 936.39 | 5% |
| **Vtas. Almacen Gye** | **$ 20,712.82** | **$ 19,966.67** | -4% |
| **VTAS ALMACEN** | **$ 65,656.77** | **$ 71,418.71** | 8% |
| Ventas Repar. Almagro | 54,171.51 | 55,597.98 | 3% |
| Ventas Reparaciones 12 de Oct. | 9,958.49 | 11,380.76 | 14.28% |
| Ventas Repar. Mtz. UIO | 47,840.19 | 48,659.77 | 1.71% |
| **Vtas Repa. Quito** | **$ 111,970.19** | **$ 115,638.50** | 3% |
| Ventas Reparaciones Urdesa | 34299.89 | 32837.87 | -5% |
| Ventas Reparaciones Mall Sol | 17953.52 | 20592.48 | 15% |
| Ventas Reparac. Alban Borja | 6224.05 | 7742.37 | 24% |
| Ventas Reparac. Riocentro | 8385.61 | 12213.92 | 46% |
| Ventas Reparaciones Mtz. | 15116.27 | 11338.53 | -33% |
| **Vtas Repa. Gye** | **$ 81,979.34** | **$ 84,525.17** | 3.11% |
| **VTAS REPARACION** | **$ 193,949.53** | **$ 200,163.67** | 3.20% |
| **TOTAL VENTAS** | **$ 259,605.30** | **$ 271,582.38** | 4.61% |

Heel Quik FOOTWEAR CLINIC

85017

# Heel Quik®

**Shu• re • nu . S. A.**

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

| | | | |
|---|---|---|---|
| **COSTOS Y GASTOS** | | | |
| **Costos** | | | |
| Quito | | | |
| Costos Reparación | 89,502.45 | 93,772.35 | 5% |
| Costo ventas almacen | 15,159.61 | 16,556.32 | 9% |
| | **$ 104,662.06** | **$ 110,328.67** | **5%** |
| Guayaquil | | | |
| Costos Reparación | 87,462.54 | 86,493.61 | -1% |
| Costo ventas almacen | 9,704.62 | 11,041.16 | 14% |
| | **$ 97,167.16** | **$ 97,534.77** | **0.4%** |
| Distribuidora | | | |
| Costo ventas almacen | 12,135.83 | 14,438.57 | 19% |
| **Total Costos** | **$ 213,965.05** | **$ 222,302.01** | **4%** |
| **Gastos** | | | |
| Gastos Administrativos | 32,169.18 | 36,539.59 | 14% |
| Gastos de Ventas | 10,208.00 | 11,409.75 | 11.77% |
| | **$ 42,377.18** | **$ 47,949.34** | **13.15%** |
| **Total Costos Y Gastos** | **$ 256,342.23** | **$ 270,251.35** | **5.43%** |
| Otros ingresos - Otros Gastos | 790.33 | 76.96 | -90.26% |
| **RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS** | **$ 4,0[illegible].40** | **$ 1,407.99** | **-65%** |

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.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
2 9 ABR. 20[illegible]
C[illegible] 7

María Lucía Donoso P.

María Lucía Donoso P.
**GERENTE GENERAL**

Heel Quik
FOOTWEAR CLINIC