

Quito, 21 de Abril de 2012

Señores Accionistas Shoes&ShoesCia. Ltda.
Presente.

Estimados Accionistas.

El año 2011 ha sido de consolidación tanto para nuestra compañía como para la marca Azaleia en Ecuador. Una vez estabilizada la compleja situación arancelaria y de importaciones que veníamos experimentando en los 2 años anteriores, podemos sentir que acertamos al tomar los riesgos asumidos con el fin de ser los primeros en recuperar el mercado de calzado brasileiro en el país, esto nos da una gran ventaja sobre los posible competidores que seguramente ahora están viendo mas viable la posibilidad de retornar al mercado.

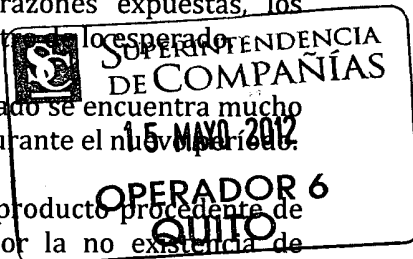
En el año en mención se solucionó definitivamente el conflicto judicial que manteníamos con la Aduana, situación que nos tenía muy preocupados. Finalmente la Corte constitucional falló a favor de Shoes&Shoes dejando cerrado este caso.

Llama la atención la disminución de las ventas del año 2011 con respecto al año 2010, la razón de esta baja es básicamente que nuestro cliente principal compró un 65% menos que en el período anterior. Los demás clientes compraron en cambio un 30 % mas en el año 2011 respecto al período inmediato anterior, eso nos permitió mantener el nivel de utilidad muy similar en los dos años, pues la mayoría de estos clientes no utilizan el descuento por pronto pago mejorando así el margen de la compañía. Además logramos mantener durante el año los costos bajos. El año 2010 también se vio afectado porque durante el primer semestre se mantuvo un costo de salvaguardia que nos forzaba a tener precios altos con márgenes mas bajos para mantenernos en el mercado.

En resumen pese a que vendimos menos por las razones expuestas, los resultados del ejercicio se han mantenido positivos y dentro de lo esperado.

La administración considera que en el momento el mercado se encuentra mucho mas estable y proyectamos un importante crecimiento durante el nuevo período.

Observamos que el mercado se encuentra saturado de producto procedente de Colombia que es el proveedor natural de Ecuador por la no existencia de aranceles de importación con ese país y podemos deducir que ya hay una



competencia muy fuerte entre los distintos distribuidores de estos productos, evidenciando un descontento general entre ellos.

Esto hace que quien ofrezca en el mercado algo diferente tendrá una gran ventaja respecto a sus competidores. Como proveedores de la marca Azaleia encontramos una gran oportunidad en este escenario. Nuestros clientes encontrarán esa misma ventaja que nos hará crecer a todos, a esto se suma la velocidad de actualización que tiene Azaleia para sacar productos nuevos constantemente. De hecho esta es una característica reconocida y aplaudida por todos nuestros clientes.

Como bien lo nota auditoría, la liquidez durante el año 2011 para el funcionamiento normal de la compañía estuvo basada en las utilidades generadas durante el período 2010 y un préstamo emergente que mantienen los socios de \$ 768.165,33 proporcionales a sus participaciones. En una junta general realizada a principio de este año se acordó devolver el 60 % de dicho préstamo, con este pago la deuda se redujo a \$ 300.000,00 que junto a lo generado en el período 2011 será la fuente de liquidez que nos permita operar durante el año en curso.

El desembolso para el pago del préstamo mencionado no le permite a la administración proponer un reparto de dividendos este año, pues eso le dejaría a la empresa sin capital de operación. La recomendación es mantener el acuerdo inicial de los socios de dejar las utilidades dentro de la empresa hasta convertirla en auto suficiente y no depende de financiamiento como si lo requiere ahora.

Durante el 2011, estuvimos presentes en las 2 ferias brasileras de lanzamiento de colección atendiendo a los clientes ecuatorianos que visitaron el stand de Azaleia en enero y julio respectivamente.

Durante el año 2011 también hicimos un cambio de oficinas dentro del mismo edificio, contamos en el nuevo espacio con un cómodo showroom que nos permite atender a nuestros clientes de una manera óptima.

Continuamos durante todo el período una campaña publicitaria especialmente con presencia en televisión, esta vez en los 2 canales de mayor cobertura como son TC y Ecuavisa.

Las cuentas por cobrar se mantienen muy sanas lo que nos ha permitido poder cumplir con nuestras obligaciones con proveedores y no paralizar nuestra actividad, la excepción se da en casos muy puntuales con clientes que en la mayoría ya dejamos de atender.

Shoes & Shoes

Urbanización Kennedy Norte, Av. Miguel H. Alcívar y Nain Isaías,
Ed. Torre del Norte, Torre A, oficina 604. Guayaquil - Ecuador.
Teléfonos (GYE): 593 4 2688255 / (UIO) 593 2 3340824

Se han seguido todas las normas exigidas por la Superintendencia de Compañías para el cambio de la metodología contable, durante el año 2011 nos enfilamos con las normas NIFF requeridas a partir del 2012.

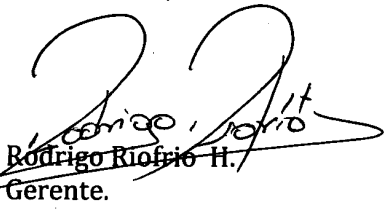
Por sugerencia de nuestro socio Rosendo López se contrató a la compañía auditora Consulting&Tax para que haga la auditoría contable correspondiente al período en cuestión.

Finalmente se legalizó la transferencia de acciones a nombre de Rosendo López que por distintas razones no había podido inscribirse en el registro mercantil.

Nuevamente, agradezco a todo el equipo de funcionarios por su constante apoyo y compromiso con la empresa, a nuestro socio y presidente Rosendo López y su hija Margot que nos ha acompañado desde el principio de esta alianza y finalmente a mi hermano Andrés Riofrío quien ha sido un apoyo incondicional y fundamental durante mi gestión.

Espero estimados accionistas haber satisfecho sus expectativas con mi gestión y quedo a su disposición para cualquier inquietud que puedan tener.

Atentamente,


Rodrigo Riofrío H.
Gerente.

Shoes & Shoes Cía. Ltda.
R.U.C. 1791714814001

