

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA WINDFALL S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2.010

Quito, 30 de Marzo del 2.011

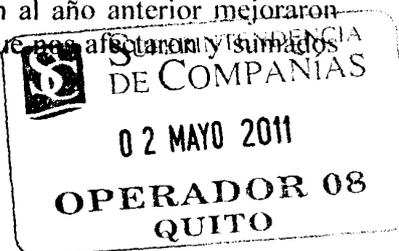
Atte. Junta General de Accionistas.

La Empresa WINDFALL S.A para el año 2.010 se propuso incrementar sus ventas a nivel de los 7 almacenes que atienden directamente al público y a nivel de distribuidores en todo el país siguiendo con la oferta de productos variados, de buena calidad y con tendencia de moda acorde al mercado internacional comprando productos básicamente de Estados Unidos, Brasil y China. Adicionalmente en el mes de Agosto se abrió un nuevo local MEGASHOES en el Centro Comercial Quicentro Sur con lo que la Empresa completa 8 locales en la ciudad de Quito. Sin embargo el tema de aranceles a la línea de calzado sigue afectando al comercio ya que si bien se suspendió la salvaguarda de 10 dólares por par más el 30% de arancel del valor FOB se puso un nuevo arancel mixto de 6 dólares por par más el 10% del valor FOB que sigue dificultando las ventas ya que los precios de los productos son altos y el público no alcanza a pagar por lo que la demanda de los productos baja. Por esta razón hemos ensamblado productos importados especialmente de China pero el gobierno a partir del mes de Julio puso un arancel similar al del calzado terminado impidiendo que podamos seguir con nuestro trabajo optando por decisión de realizar compras locales o importaciones de productos que soporten el precio. Ante esta situación los Socios decidieron realizar un estudio de mercado en el segundo semestre de este año con la finalidad de conocer la situación real de nuestra cadena de ventas, el posicionamiento de la marca, el servicio al cliente, imagen corporativa, etc. En base a estos resultados que se obtuvieron a final de año la Empresa se proyectará con más claridad para el próximo año, haciendo los correctivos que determina el estudio de mercado.

Con estos antecedentes las ventas se mantuvieron y no se cumplieron como estaba previsto sin embargo tuvimos un crecimiento en relación al año anterior de un 10% pese a que quisimos aprovechar esta oportunidad porque el mercado no estuvo abastecido como se requería por las medidas económicas.

Por otra parte cabe indicar que el resultado que nos propusimos se consiguió parcialmente ya que logramos por una parte comprar partes para fabricar zapatos y por otra compramos productos localmente para abastecer nuestras tiendas y así lograr las ventas pero sin embargo el segundo semestre del año fue muy difícil por la falta de producto. Con estas circunstancias la Empresa logró un margen de rentabilidad bajo pero pudo recuperarse de la crisis que enfrenta el sector comercial de calzado.

Con estos antecedentes las ventas y la rentabilidad en relación al año anterior mejoraron relativamente considerando todos los antecedentes expuestos que nos afectaron y sumados a la crisis mundial que indirectamente igual nos golpeo.



En relación con el cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas estas se han cumplido en su totalidad y el Directorio ha sido informado del avance de los resultados mes a mes con el fin de realizar el seguimiento correspondiente de la Compañía.

Dentro de los aspectos Administrativo, Legal, Laboral y Fiscal la Empresa ha cumplido con todas las normas y leyes correspondientes y en los plazos previstos

La situación financiera al cierre del ejercicio 2.010 es estable ya que ha superado un año difícil y el resultado del ejercicio 2.010 antes de participación de trabajadores es de una utilidad de \$ 7.378,30 frente a la utilidad de \$ 15.642,98 del año anterior lo que demuestra que la empresa logró superar todos los inconvenientes en un año que para este sector ha sido muy complicado igual que el año 2009 y ha logrado mantenerse en el mercado con buenas expectativas para el próximo año.

Con todo lo expuesto recomiendo a la Junta General de Accionistas seguir apoyando el posicionamiento de las cadenas en el mercado ya que es el mejor patrimonio que estamos financiando para el futuro, para el año 2011 en vista de las restricciones a las importaciones de calzado recomiendo seguir los lineamientos y correctivos que nos indica el estudio de mercado con el fin de reactivar el negocio y hacerlo más rentable.

Finalmente recomiendo reinvertir las utilidades en este proceso de crecimiento que tiene la Empresa que redundará en el beneficio de todos los que conformamos la misma.

Atentamente,



PABLO IZURIETA S.
GERENTE GENERAL

