

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA WINDFALL S.A.  
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2.008**

Quito, 27 de Marzo del 2.009

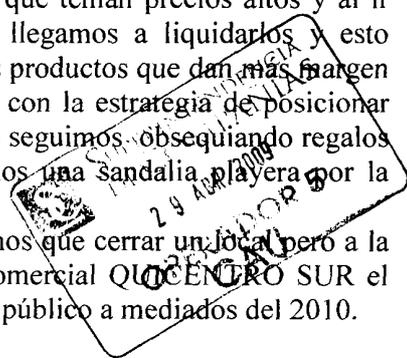
**Atte. Junta General de Accionistas.**

La Empresa WINDFALL para el año 2.008 se propuso incrementar sus ventas a nivel de los 8 almacenes que atienden directamente al público y a nivel de distribuidores en todo el país siguiendo con la oferta de productos variados, de muy buena calidad y con tendencia de moda acorde al mercado internacional comprando productos básicamente de Estados Unidos y China. Lamentablemente la oferta de los otros países como Brasil, Colombia y Perú se encareció mucho lo que impidió que podamos seguir realizando las importaciones y por el contrario la oferta se incrementó con productos de procedencia China con las mismas características de moda y calidad.

Por el lado de los almacenes tuvimos una baja en las ventas ya que tuvimos que cerrar el local de la Antonio Ante y Manuel Larrea porque se terminó el contrato de arriendo y los dueños no lo renovaron y por el cambio de productos del stock que al conseguir nuevos proveedores se tuvieron que vender los productos anteriores como destallados y liquidarlos para que ingresen los nuevos productos. Por el lado de la distribución las ventas bajaron significativamente por el mismo tema de precios y al estar negociando con productos y proveedores nuevos de China los plazos se desfasaron y no se concretó negocios sino al final del año. Con estos antecedentes las ventas no se cumplieron como estaba previsto y por el contrario bajaron en un 19% en relación al año anterior.

Por otra parte cabe indicar que el resultado que nos propusimos no se consiguió ya que no logramos la rentabilidad que la Empresa necesita esto debido a que en este año ha existido una renovación de productos en nuestros almacenes ya que al dar de baja marcas que vendíamos antes de países como Brasil, Perú y Colombia que tenían precios altos y al ir quedando destallados se tuvieron que ofertar y al final llegamos a liquidarlos y esto ocasiona una pérdida que se ha compensado con los nuevos productos que dan más margen pero que son de menor precio. Sin embargo seguimos con la estrategia de posicionar nuestras tiendas ganando cada vez más clientes para lo cual seguimos obsequiando regalos por la compra de cada artículo y para este año regalamos una sandalia playera por la compra de cada par.

En relación a los locales como indique anteriormente tuvimos que cerrar un local pero a la vez vamos a abrir un nuevo local ubicado en el centro comercial QUICENTRO SUR el mismo que estamos pagando la concesión y que se abrirá al público a mediados del 2010.



Con estos antecedentes las ventas en relación al año anterior decrecieron en \$ 213.707,29 que representa el 18.98 % y la rentabilidad es muy baja por las razones antes mencionadas estando en un punto de equilibrio.

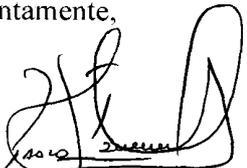
En relación con el cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas estas se han cumplido en su totalidad y el Directorio ha sido informado del avance de los resultados mes a mes con el fin de realizar el seguimiento correspondiente de la Compañía.

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 2.008 es estable consolidando las compras desde China. El resultado del ejercicio 2.008 antes de participación de trabajadores es de una utilidad de \$ 4.572,81 frente a la utilidad de \$ 16.484,52 del año anterior lo que demuestra que la empresa tiene que seguir en su proceso de mejoramiento y posicionamiento en el mercado.

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, y en vista de las restricciones a las importaciones de calzado decretado por el Gobierno en el mes de Enero de este año propongo realizar compras locales de buenos productos para vender en nuestras tiendas y por otro lado aprovechar el conocimiento de sus accionistas para fabricar calzado con materias primas importadas diferentes para que se puedan desarrollar productos que el mercado está necesitando con la misma tendencia de moda y calidad que los importados a menor precio. Es un hecho que a corto plazo va a existir un déficit de calzado en el mercado y esto nos abre una gran oportunidad y que si podemos realizarlo redundará en beneficio de todos los que conformamos esta Empresa.

Atentamente,



**PABLO IZURIETA S.**  
**GERENTE GENERAL**

