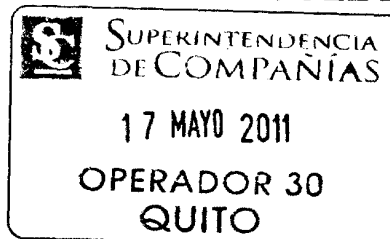


**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA
"BUESTAN MANUFACTURAS EN CUERO CIA. LTDA."
PERIODO DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**



Señores:

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Presente.-

Reciban un cordial saludo y me permito presentar el informe de la Gerencia sobre el Informe Financiero del 2010 de la Compañía.

En lo que se refiere a la información contable del año 2010, una vez recibido el informe auditado por la Empresa externa de BCG Business y con el mismo un informe al respecto.

A continuación procedo a elaborar un análisis de los principales acontecimientos y los más importantes de nuestras actividades de la Empresa durante el periodo del año 2010, con el objeto que se pueda entender el marco económico en el cual se desenvuelve el presente Balance de Situación y el de Resultados de la Compañía, exponiendo a ustedes las siguientes consideraciones que se resumen en los puntos que a continuación se detallan:

Durante el año 2010, la situación financiera de la Compañía ha mejorado notablemente en relación al año 2009, esto se debe a que se ha logrado refinanciar ciertas obligaciones, como son Bancarias y Financieras, SRI, IEISS, proveedores y varios acreedores, adicionalmente hemos tenido mucho cuidado el de no seguir creciendo con los inventarios de productos terminados, en proceso y materias primas en general.

A continuación se detalla la deuda bancaria de la empresa así como sus respectivas garantías

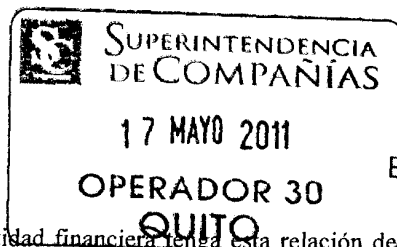
Deuda Bancaria:

BANCO PROMERICA		MONTO USD\$
	CORTO PLAZO	160.994,48
	LARGO PLAZO	174.869,84
TOTAL		335.864,32

GARANTIAS HIPOTECARIAS	UBICACIÓN	VALOR COMERCIAL	VALOR REALIZACION
GALPON INDUSTRIAL BUESTAN CIA. LTDA.	QUITO, CARCELEN IND. AV. JOSE ANDRADE #Oe1-589	570.971	496.000
CASA PERSONAL SR. VICENTE BUESTAN O.	QUITO, CARCELEN ANTONIO NUÑEZ #Oe2-65	339.133	286.000

TOTAL:	910.104	782.000
---------------	----------------	----------------

Como se puede observar la compañía tiene sus respaldos en exceso que soportan más del 100% de la deuda al 31 de diciembre del 2010. En base a conversaciones mantenidas con dicha entidad financiera para lograr una limitación de prenda que nos permita la búsqueda de otros créditos financieros, nos manifestaron que no es posible limitar dicha prenda por cuanto la deuda actual se compone en parte de



una deuda reestructurada, lo que obliga a que la entidad financiera tenga esta relación de garantía y a pesar de lo expuesto anteriormente, el Banco Promerica nos apoyó durante este período con ciertos créditos a corto plazo.

A pesar de todas las dificultades financiera que en año 2010, la compañía dio cumplimiento a todos sus obligaciones tanto financieras como no financieras, como es el caso de las obligaciones con los Empleados y Obreros de la Empresa.

Como expuse anteriormente, en el año 2010 se logró realizar ciertos correctivos en varias áreas de la Empresa, la situación comercial es diferente y prometedora para el próximo período, considerando que la Empresa tiene una alta demanda insatisfecha de sus productos debido al buen posicionamiento de la Marca y a su alta calidad, teniendo la aceptación de nuestras cadenas de clientes al por mayor como respuesta a la buena aceptación del consumidor final; a pesar de este requerimiento, el crecimiento de ventas de la Compañía en el período 2010 fue moderado, ya que no hemos podido dar cumplimiento al 100% en relación a la demanda por la falta de capital de trabajo, lo que ha limitado el desarrollo de nuevas líneas de calzado para ofrecer alternativas a nuestros clientes debido a que se requerir de capital de trabajo para tener un stock adecuado.

Pero tengo la plena seguridad que para el año 2011 la situación en general de la Empresa mejorará en manera general para el bien de los socios y de todo el personal que labora en la misma, que son aproximadamente 100 trabajadores.

Existe un 15% más en unidades vendidas, y en monto de ventas un 4% más en relación al período 2009, este incremento se da por el canal de ventas a cadenas comerciales.

Es así que en el periodo 2010, el balance comercial se demuestra un decrecimiento mínimo en ventas, mismo que se debe a la falta de capital de trabajo. Cabe mencionar que seguimos con la modalidad de ventas del canal retail, el cual ahora es una venta al por mayor por ser un canal en concesión, estrategia que se adopto en el período 2009 y sus resultados han sido favorables, es por esta razón que tanto en el período 2009 y 2010 el monto total de ventas es inferior a los períodos anteriores, pero así mismo el gasto de ventas es inferior dando como resultado una rentabilidad neta mayor.

Otra causa para un crecimiento mínimo de ventas se debe a que en el canal de contratos se esta atendiendo de manera prudente ya que por este canal se atiende al sector Institucional Público y Privado y su rentabilidad es muy reducida debido a la fuerte competencia en precios más no en calidad, por tal motivo se ha tenido puntualmente ciertos contratos.

MONTO DE VENTAS GENERAL COMPARATIVO AÑOS 2009 - 2010

	2009		2010		COMPARATIVO AÑO	
					2009 - 2010	
	Unidades Pares	USD Monto Venta	Unidades Ventas	USD Monto Ventas	Unidades Pares	USD Monto Ventas
GENERAL	71,570	192,869	82,236	204,374	10,666	85,505.00

El resultado del Ejercicio 2010 es positivo para la Empresa con una utilidad de \$ 19.950,00 antes de impuesto a la renta, pero el resultado contable final refleja una pérdida de \$ -23.738 (causado por la conciliación tributaria), misma que se genera por los gastos no deducibles correspondientes a intereses e impuestos a entidades no financieras.

Como se demuestra en los párrafos anteriores, comparados con el resultado del año 2009 que, tuvo un resultado contable positivo de \$ 32.843,37 mientras que en este año existe una baja en el resultado contable en 39,26 %.

Pese a los cambios que se han dado en la Empresa en los años 2009 y 2010 seguimos con costos de

operación medianamente elevados y con costos financieros que no nos permiten mejorar la relación de rentabilidad de la Compañía, ya que para el movimiento económico de la Empresa requerimos de operaciones crediticias por la falta de capital de trabajo, factores que siguen absorbiendo la rentabilidad esperada, mismos que se generan por no poder acceder a créditos en mejores condiciones que permitan un mejoramiento de la posición financiera de la Empresa, su principal problema sigue siendo la falta de capital de trabajo para el desarrollo de nuevos proyectos.

El año 2011 se pretende reducir los costos al máximo en base a la reingeniería de la Compañía que ya se aplicó en los años 2009-2010 como se puntualizó anteriormente.

Me permito poner a consideración las siguientes recomendaciones para que sean analizadas por los socios como estrategias que podrían permitir un mejor desenvolvimiento de la Organización para el periodo 2011:

- Buscar créditos en las instituciones financieras legalmente registradas, a largo plazo y a una tasa de interés bajo, y que nos ayude a reducir el gastos financiero de la Empresa y por ende tener un capital de trabajo estable y así poder mantener nuestra producción e incrementar las ventas.
- Desarrollo de nuevos proyectos en ciertos campos, como es el caso del calzado deportivo con la marca BUESTAN, y la línea de calzado infantil.
- Reducir los inventarios de materias primas y de producto terminado.

La compañía en todas las gestiones siempre ha respetado todos los derechos de propiedad intelectual que se encuentren legalmente asistidos a terceros en todas las campañas publicitarias realizadas en el periodo 2010.

Hasta aquí mi informe de Gerente, agradezco a todos los señores socios.

Quito, 9 de Mayo del 2010



Jesús Vicente Buestán Orozco

C.I.#170286782
GERENTE GENERAL
BUESTÁN CIA. LTDA.

