



## Buestan

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA  
"BLESIAN CIA. LTDA."  
PERÍODO DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013**

Quito, 20 de Abril del 2014

三

## JUNTA GENERAL DE SOCIOS

### PRESIDENCE.

Reciban un cordial saludo y me permito presentar el informe de la Cierzo a sobre el Informe Financiero del 2013 de la Compañía.

En lo que se refiere a la información suministrada del año 2012, una vez recibido el informe auditado por la Empresa, dentro de BCI-Business, a continuación procede a elaborar un análisis de los principales acontecimientos y los más importantes de nuestras actividades de la Empresa durante el periodo del año 2012 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 continuación las siguientes consideraciones que se detallan en los apartados que a continuación se detallan:

Durante el año 2013, la situación financiera de la Compañía, con relación al año 2012 hemos logrado crecer en un porcentaje de 81,66 %, para el próximo año nuestras expectativas de crecimiento de la Empresa es mayor, se está proyectando nuestro crecimiento con el canal de la línea Institucional e Industrial a través de los contratos de la Contratación Pública, que años anteriores lo hemos venido atendiendo y con porcentajes de facturación mayor se está proyectar a este nicho de mercado.

Con respecto a las cuentas por pagar tanto a proveedores, como a otros acreedores, se habrá controlando que los pagos se realicen a tiempo, mientras que se han realizando en base a la liquidación de ventas.

En referencia a los inventarios de producto en proceso como de producción terminada existe una baja considerable en el año 2013 equivalente al 63,69% con relación al año 2012, así como los inventarios de materias primas, repuestos y accesorios se ha incrementado en el año 2013 en 39,50% con relación al año 2012, debido a que hemos tenido que realizar pedidos de materiales primas con una ejecución en mayor cantidad y así poder abastecernos de materiales primas e insumos al momento de nuestra necesidad y continuar con el flujo de producción, y no dejar de atender a nuestros clientes oportunamente con el producto.

A continuación se detalla la deuda cortada al 31 de Diciembre de 2013 con la CEN, en la cual obtuvimos un crédito inicial de \$ 700,000,00 y hemos abonado a capital el valor de \$ 275,000,00 continuando con las mismas garantías y con los avalúos iniciales.

Dedetalles Anuales al 31/12/2013

<b>CORPORACION FINANCIERA NACIONAL</b>		<b>MONTO US\$P</b>
EFIRAMX AMERICA DOG. FRCMERICA	LARGO PLAZO 7 AÑOS	\$ 250,000,00
CAPITAL DE T. RABALU	LARGO PLAZO 3 AÑOS	\$ 100,000,00
MACHINARIA Y ADECUACIONES CO F. SIO	LARGO PLAZO 7 AÑOS	\$ 125,000,00
<b>TOTAL</b>		<b>5475,000,00</b>

<b>GARANTIAS HIPOTECARIAS</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>VALOR CON PRC AL</b>	<b>VALOR REALIZACION</b>
SALPOH INDUSTRIA BUESTAN QM. LTDA.	CJ TO. ZARCO EN MIN AV. CASA ANDRADIO NO.2-589	725,108	670,560
CASA PERSONA FR. MICH. BUESTAN C.	CJ TO. ZARCO EN MIN AV. Nº 6 Lote 2-589	505,904	386,287
VACUNA, QM. E. CM#42389217	CJ TO. ZARCO EN MIN AV. ANDRADIO NO. - 529	185,002	142,000
<b>TOTAL</b>		<b>1416,012</b>	<b>1096,035</b>

Como se puede observar la compañía tiene sus respaldos en exceso que superan más del 100% de la deuda al 31 de diciembre del 2013. Los avalúos que se mantienen hasta el momento a favor de la CEN.

Con la CEN, existe la oportunidad de solicitar una nueva línea de crédito para capital de trabajo y solventar parte de los recursos económicos para la adquisición de las materias primas (cuero y fábricas).

A pesar de todas las dificultades financieras que la empresa ha tenido que atravesar por la recesión económica que aún sigue a nivel de País, en este año 2013 la compañía ha dado cumplimiento con todos sus obligaciones tanto financieras y no financieras, entre las obligaciones con los Empleados y Obrajes de la Empresa, obligación es con el ISSS y Fiscales.

Como expuso anteriormente, en el año 2013 se logró realizar ciertos correctivos en varias áreas de la Empresa. La situación comercial es diferente y prometedora para el próximo periodo 2014, 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 nuestros clientes si por mayor como respuesta a la buena aceptación del consumidor final; a pesar de este reconocimiento, el crecimiento de ventas de la Compañía en el periodo 2013 fue moderado, ya que no se ha dado cumplimiento al 100% en relación a la demanda existente, y que se debe a la falta de capital de trabajo, ya que se requiere tener en stock la materia prima necesaria para poder producir con la debida anticipación y no

entre los problemas que hemos tenido por la falta de abastecimiento a su debido tiempo, lo que ha limitado el desarrollo de nuevas líneas de calzado para ofrecer alternativas a nuestros clientes, como se tenía proyectado.

Tengo la seguridad que en el año 2014 la situación de la empresa mejorará totalmente en todo aspecto, para el bien de los socios y de todo el personal que labora en la misma, manteniendo siempre una buena relación laboral con todo los Empleados y trabajadores, que aproximadamente son 100.

Existe en el año 2013 un crecimiento del 36,9% en unidades vendidas y en el monto de ventas del 67,6% en relación al año 2012, este incremento es cosa deseable ya que fueron adjudicados con un contrato por las Fuerzas Terrestres Escolares, logrando incrementar las ventas, con productos de bajo costo, pese a que hemos dejado de atender a nuestros clientes al por mayor.

Cabe mencionar que seguimos con la modalidad de ventas del canal retail, el cual obtiene una venta al por mayor por ser un canal en franquicia, adicionalmente en este año le hemos permitido ya realizar ciertos contactos para incursionar con las exportaciones a los USA.

Considerando que los resultados han sido favorables en el año 2013, por el incremento de ventas, pero los costos fijos de comercialización y administración se han visto elevados, teniendo un incremento en comparación al año 2012 del 20,28%.

Para atender el canal de venta al sector Institucional y Pùblico se ha contratado personal para atender a este segmento.

#### MONTO DE VENTAS GENERALES COMPARATIVO AÑOS 2012 - 2013

2012		2013		COMPARATIVO AÑO	
Unidades Pares	USD Monto Venta	Unidades Pares	USD Monto Ventas	2012	2013
<b>TOTAL</b>					
<b>GENERAL</b>	<b>108.364</b>	<b>2'526.780</b>	<b>150.348</b>	<b>4'237.142</b>	<b>382.132</b>

El resultado del ejercicio 2013 es rentabilidad de \$ 99.056,00 (considerando ya la conciliación tributaria).

Si comparamos el resultado del año 2012 que fue de \$ 95.324,18 (después de la conciliación tributaria) y en relación al resultado del año 2011 que es de \$ 99.056,00 existe un crecimiento mínimo de \$ 3.531,82.

Este resultado se debe a que, a pesar de que se incrementó el volumen de ventas, los resultados no fueron los deseados, nuestro margen fue afectado por aceptar la adjudicación de contrato a un precio bajo, con el fin de mantener siempre nuestra fuente de trabajo interna y adicionalmente otras fuentes de trabajo externa.

Pese a los cambios que se han venido dando en la Empresa, en este periodo 2013 seguramente con costo de operación elevados (producción-comercialización), los costos financieros y otros egresos se han incrementado en este periodo en el 35,96% en relación al año 2012, parte de esto es que la rentabilidad de la Compañía no obtuvo un resultado mayor, teniendo muy en cuenta que necesariamente se ha tenido que seguir acudiendo a otras entidades financieras para efectivizar la cartera de clientes y así mejorar nuestro flujo diario de caja de la Compañía, creciendo una tasa de interés más alta si que obtenga la CEF.

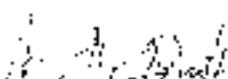
En año 2014 se debe seguir con la reducción de los costos en todo lo que se pueda, en base a la reingeniería y mejoramiento continuo que la Compañía viene aplicando desde el año 2009.

Me permito poner a consideración las siguientes recomendaciones para que sean utilizadas por los socios como estrategias que podrán permitir un mejor desenvolvimiento de la Organización para el periodo 2014:

- Continuar con el desarrollo de nuevas líneas de calzado de caballero, dama y otros.
- Continuar con la participación de las contrataciones públicas y privadas, en especial con las líneas institucional e industrial.
- Reducir los inventarios de materias primas y de producto terminado.
- Continuar con la implementación del Reglamento de Seguridad Industrial y Seguridad ocupacional según las leyes Reglamentarias que actualmente rigen, mismas que tenemos ya avanzado al 70% quedando por cumplir el 30% hasta fines del presente año.
- Sigue con el plan de mejoramiento, sujetándose ejemplo a las nuevas leyes en general como son laborales, tributarias, normas NAIMS, entre otras.

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 2013.

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

  
Jesus Vicente Buestan Ovazco  
C.1.6178286782-9  
GERENTE GENERAL  
BUESTÁN CIA. LTDA.