



Buestán

A continuación se detalla la deuda cortada al 31 de Diciembre de 2013 con la CFN, con la cual obtuvimos un crédito inicial de \$ 700.000,00 y hemos obtenido a capital el valor de \$ 275.000,00 continuando con las mismas garantías y con los avales iniciales.

Deuda Actual al 31/12/2013

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL			MONTO USD
REFINANCIAMIENTO DE CO. FLOMERICA	LARGO PLAZO	7 AÑOS	\$ 250.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	LARGO PLAZO	3 AÑOS	\$ 100.000,00
MAQUINARIA Y ADECUACIONES DE FLO	LARGO PLAZO	7 AÑOS	\$ 125.000,00
TOTAL			\$ 475.000,00

GARANTIAS HIPOTECARIAS	UBICACION	VALOR CONFIRMACION	VALOR REALIZACION
CALPOB. INDUSTRIA BUESTAN CIA LTDA.	C/TO. CAROL ENRIQUE AV. CALLE ANDRADE 404-586	775.108	610.569
CASA PERSONA FAMILIAR BUESTAN CO.	C/TO. CAROL ENRIQUE AV. CALLE ANDRADE 404-586	505.904	386.287
MAQUINARIA COMPLEZ CMH42387217	C/TO. CAROL ENRIQUE AV. 4055 ANDRADE 404-586	155.000	120.000
TOTAL:		1436.012	996.856

Como se puede observar la compañía tiene sus respaldos en exceso que soportan más del 100% de la deuda al 31 de diciembre del 2013, los mismos que se mantienen hasta el momento a favor de la CFN.

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

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 cumplió con todos sus obligaciones tanto financieras y no financieras, como es el caso de las obligaciones con los Empleados y Obreros de la Empresa, obligaciones con el ISS y Fiscales.

Como expuse 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 al por mayor como respuesta a la buena aceptación del consumidor final y pese 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 cuero para poder producir con la debida anticipación y no

por los problemas que hemos tenido por la falta de abastecimiento a su debido tiempo, lo que ha limitado el desarrollo de nuevas líneas de negocio 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.

Existió en el año 2013 un crecimiento del 38,95 % en unidades vendidas y en el monto de ventas del 67,56 % en relación al año 2012, este incremento es considerable ya que firmas adjudicados con un contrato por las Fuerzas Armadas de las Fuerzas Armadas, 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 ahora es una venta al por mayor por ser un canal en concesión, adicionalmente en este año hemos podido 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 retomar el canal de venta al sector Institucional y Público se ha contratado personal para atender a este segmento.

MONTO DE VENTAS GENERAL COMPARATIVO AÑOS 2012 - 2013

	2012		2013		COMPARATIVO AÑO	
	Unidades Pares	USD Monto Venta	Unidades Pares	USD Monto Ventas	Unidades Pares	USD Monto Ventas
TOTAL GENERAL	108.204	2.528.780	150.348	4.237.142	42.183	1.708.362

El resultado del ejercicio 2013 o rentabilidad de \$ 99.056,60 (considerando vía la conciliación tributaria)

Si lo comparamos el resultado del año 2012 que fue de \$ 95.524,18 (después de la conciliación tributaria) y en relación al resultado del año 2011 que es de \$ 99.056,30 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 a otras fuentes de trabajo externa.

Debido a los cambios que se han venido dando en la Empresa, en este período 2013 seguimos con costos de operación elevados (publicidad-comercialización), los costos financieros y otros egresos se han incrementado en este periodo en el 35,96 % en relación al año 2012, por lo que la rentabilidad de la Compañía no obtuvo un resultado mayor, tomando 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 de caja de la Compañía, conociendo una tasa de interés más alta a que otorga la CTN.

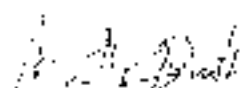
El año 2014 se debe seguir con la reducción de los costos en todo lo que se pueda, en base a la reingeniería y mejoramiento continuo que la Compañía viene aplicando desde el año 2009.

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

- Continuar con el desarrollo de nuevas líneas de calzado de caballero, dama y infantiles.
- 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 un 70% quedando por cumplir el 30% hasta fines del presente año.
- Seguir con el plan de mejoramiento, sujetándose siempre a las nuevas leyes en general con o sin laborales, tributarias, normas NITEB, entre otras.

La compañía en todas las gestiones siempre ha respaldado 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 Gerente, agradezco a todos los señores socios.



Jesús Vicente Buestán Osorio
C.I. 6170286782-9
GERENTE GENERAL
BUESTÁN CIA. LTDA.