"BUESTAN CIA. LTDA."

INFORME DE GERENTE GENERAL

PERIODO 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

Quito, 21 de Abril del 2015

Señores:

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Presente.-

Reciban un cordial saludo y me permito presentar el informe de la Gerencia sobre el Informe Financiero del 2014 de la Compañía.

En lo que se refiere a la información contable del año 2014, una vez recibido el informe auditado por la Empresa externa de BCG Business y con el mismo un informe al respecto.

A pesar que tomé la responsabilidad de Gerente General en octubre del 2014, pero al estar involucrada 100% dentro de la administración de la compañía, hemos continuado con las estrategias emprendidas por el anterior Gerente; y, a continuación procedo a elaborar un análisis de los principales acontecimientos más importantes de nuestras actividades de la Empresa durante el periodo del año 2014, 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 2014, la situación financiera de la Compañía con relación al año 2013 ha sufrido un decremento del 31% en el monto de sus ingresos, debido especialmente a la crisis económica que ya se venía desarrollando en el país durante el 2014, situación que de manera especial se pudo evidenciar en mayor magnitud en el 2do. Semestre del 2014.

Como es de conocimiento general, más del 40% de la PEA de Quito, corresponden al sector público, quienes sufrieron permanentemente retrasos en sus salarios de hasta casi 2 meses, situación que ocasionó que el consumo se desacelere en el Ecuador, esta situación fue puesta a luz a mediados de diciembre del 2014, a vísperas de Navidad, cuando el Presidente de la Repúblíca del Ecuador realiza declaraciones públicas manifestando que el 2015 será un año difícil de solventar, esto debido a la crisis del precio del petróleo, situación que ocasionó que todas las estrategias de ventas para el cierre de año tampoco resulten según lo planificado.

Durante todo el 2014, el sector público vivió varios recortes presupuestarios, ocasionando que todas las planificaciones de ventas para este canal de ventas no se cumplan en las expectativas dadas como principal desarrollo para el 2014. Es así que mes a mes, se dilataban las compras del estado, al fin del periodo 2014, el Estado recortó presupuestos de compras por la grave crisis que enfrentaba, situación que aportó adicionalmente al decremento de nuestros presupuestos estimados. Nuestra proyección de ventas para el año 2014 fue algo ambiciosa, ya que consideramos incrementar las ventas por el canal de los contratos con las instituciones públicas, pero por los factores ya expuestos, no se pudieron concretar ciertos contratos que se manejó su proceso de pre venta durante el 2014, pero no se concretaron por lo expuesto.

A pesar de esta baja considerable de los ingresos estimados, se manejó tanto las cuentas por pagar a proveedores, como a otros acreedores, en proporción a los ingresos que se realizados, se ha ido controlando que los pagos se realicen a tiempo, mismos que se han gestionado con la recuperación de la cartera de compañía.

En referencia a los inventarios de producto en proceso como de producto terminado existe un incremento del 62.80% en el año 2014 con relación al año 2013, debido a la expectativa de crecimiento que se tenía esperado, lastimosamente los montos de ventas no se cumplieron en sus presupuestos establecidos. Sin embargo en los inventarios de materias primas, repuestos y accesorios existe una baja del 49.46% con relación al año 2013 y en este periodo no tenemos mercaderías en tránsito.

A continuación se detalla la deuda cortada al 31 de Diciembre del 2014 con la CFN, de la cual obtuvimos un crédito inicial de $ 750.000,00 en el año 2011 y en la actualidad el saldo es de $600.000,00. En el 2014 luego de la cancelación de la operación de Capital de trabajo, obtuvimos un nuevo crédito de $300.000 como fondo para capital de trabajo. Adicionalmente durante el 2014 se realizó abonos al capital a las obligaciones vigentes por USD$175.000,00. Estas operaciones de crédito siguen respaldadas con las mismas garantías iniciales.

Deuda Actual al 31/12/2014:

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL		**MONTO USD**
REFINANCIAMIENTO BCO. PROMERICA	LARGO PLAZO 7 AÑOS	$ 200.000,00
CAPITAL DE T RABAJO	LARGO PLAZO 3 AÑOS	CANCELADO
MAQUINARIA Y ADECUACIONES EDIFICIO	LARGO PLAZO 7 AÑOS	$ 100.000,00
CAPITAL DE T RABAJO (nueva operación)	LARGO PLAZO 3 AÑOS	$ 300.000,00
TOTAL		**$ 600.000,00**

GARANTIAS HIPOTECARIAS	**UBICACIÓN**	**VALOR COMERCIAL**	**VALOR REALZACION**
GALPON INDUSTRIAL BUESTAN CIA. LTDA.	QUITO, CARCELEN IND. AV. JOSE ANDRADE #Oe1-589	725.108	509.669

CASA PERSONAL SR. VICENTE BUESTAN O.	QUITO, CARCELEN ANTONIO NUÑEZ #Oe2-65	505.904	366.367
MAQUINA COMELZ CM44299P217	QUITO, CARCELEN AV, JOSE ANDRADE Oe1 – 589	185.000	120.000
TOTAL:		**1'416.012**	**996.036**

Como se puede observar la compañía tiene sus respaldos en exceso que soportan más del 100% de la deuda al 31 de diciembre del 2014, mismos que se mantienen hasta el momento.

Con la CFN, existe la oportunidad de solicitar una ampliación de crédito para capital de trabajo y así poder solventar en algo los recursos económicos para la adquisición de las materias primas cuero e insumos, ya que en este momento por la crisis financiera, los proveedores están acortando los plazos de crédito que se venían manejando, debido a que es más conveniente para ellos destinar su producción local para exportaciones ya que el pago es anticipado.

A pesar de todas las dificultades financiera que la empresa ha tenido que atravesar por la recesión económica que aún sigue a nivel de País, en este año 2014 la compañía ha dado cumplimiento 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 IESS y Fiscales.

Para tratar de enfrentar esta recesión, la compañía en el 2014 desarrolló nuevas líneas de producto para otros nichos de mercado, pero a pesar de todos los esfuerzos realizados, la situación no se ve tan prometedora, porque el nerviosismo creado por el principal representante gubernamental del país, lastimosamente no alienta al consumo, y hasta fines del 1er. Trimestre del 2015; es decir al cierre de este informe, el sector comercial está muy receloso, desconfiado y temeroso de generar compras normales, peor aún nuevas inversiones; de seguir con esta tónica por parte del Econ. Correa, Presidente del Ecuador, para frenar el consumo y la inversión, como ya lo hemos visto, se deberá buscar paralelamente alternativas para no faltar con nuestras obligaciones con terceros.

MONTO DE VENTAS GENERAL COMPARATIVO AÑOS 2013 - 2014

	2013		2014		COMPARATIVO AÑO 2013– 2014	
	Unidades Pares	USD Monto Venta	Unidades Pares	USD Monto Ventas	Unidades Pares	USD Monto Ventas
TOTAL GENERAL	**150.346**	**4'237.112**	**101.325**	**2.905.585**	**-49.021**	**-1.331.527**

Existe un decrecimiento en ventas en un 45,85% en monto de ventas menos con relación al periodo 2013, este decrecimiento es por razones antes indicadas.

Es así que en el periodo 2014, el balance comercial es deficiente. Cabe mencionar que nuestras ventas son ventas al por mayor en su 100% ya que el canal de ventas del canal Retail es concesionado, el cual para la compañía representa ser venta al por mayor,

adicionalmente para el 2015 hemos desarrollado dos nuevos canales de ventas por catálogo y por internet.

A pesar de todos los contratiempos que se presentaron en el periodo 2014, hemos realizado esfuerzos abrumadores para que los resultados del año sean favorables, esto se logró con la disminución de gastos para lograr compensar la disminución de ingresos.

Dentro de los conceptos contables vale mencionar las siguientes acciones realizadas para enfrentar la disminución de ingresos:

- Se controló de mejor forma los inventarios es por ello que a diciembre 2014 el stock de materia prima, repuestos y suministros tuvieron bajas sustanciales.
- También se controló los gastos de comercialización y administración para que no suban con respecto al 2013.
- Los activos fungibles se decidió amortizarlos a 5 años para no castigar un valor elevado al gasto del periodo 2014, decisión aprobada por los socios y tomada por la baja de ingresos.
- Así mismo cabe recalcar que varios activos cumplieron su ciclo de depreciación en el 2014.
- Se optimizaron los gastos por concepto de fletes en el año 2014, para que no generar doble gasto.
- Se controló de forma eficiente el rubro de gasto vacaciones para no provisionar demasiado en el año 2014.
- Se decidió no enviar al gasto del 2014, el valor de $35.482 que corresponde a la decoración del Quicentro Sur (local ya cerrado), por cuanto representaba un costo elevado y se lo devengará de manera paulatina si los resultados no mejoran.

El resultado del Ejercicio 2014 es positivo para la Empresa con una utilidad de $112.307,99 antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta, pero el resultado contable final refleja una rentabilidad de $ 66.555,33 (considerando ya la conciliación tributaria).

Como se demuestra en los párrafos anteriores, comparados con el resultado del año 2013 que, tuvo un resultado contable positivo de $172.347,00 mientras que en este año existe un decrecimiento considerable en el resultado el cual es $ 112.307,99, la situación pudo haber sido mucho más crítica pero se fueron tomando paulatinamente medidas que apalancaron la consecución de estos resultados.

El año 2015, se debe seguir con la reducción de los costos y gastos en todo lo que se pueda ajustar, para así obtener mejores resultados al final del período para la Compañía.

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 2015:

- Continuar con el desarrollo de nuevos proyectos en ciertos campos, como es el caso del calzado de caballero, de dama, entre otros.
- En este año se debe considerar con la participación con las contrataciones públicas y privadas con la línea industrial.

- Seguir con el control exhaustivo de gastos y costos para los siguientes periodos
- Continuar con la implementación de las ventas por catálogo e internet.
- Reducir los inventarios del producto terminado.
- Continuar con la implementación del Reglamento de Seguridad Industrial.
- Tener en cuenta las nuevas leyes en general como son, las leyes laborables, tributarias, normas NIFFS, entre otras.
- Frenar las inversiones para el periodo 2015.

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 2014.

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

Diana Anabela Buestán Bustillos
C.I. # 170797315-0
GERENTE GENERAL

BUESTÁN CIA. LTDA.