

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA "BUESTAN CIA. LTDA." PERIODO DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

Quito, 26 de abril 2017

Señores
JUNTA GENERAL DE SOCIOS
Presente. -

Luego del análisis realizado a los Balances de Situación Financiera y de Resultados Integrales de la Compañía, así como a los principales acontecimientos más importantes de las actividades del periodo 2016, a continuación, me permito exponer a ustedes las siguientes consideraciones que se resumen en los puntos que a continuación se detallan:

Durante el año 2016, el país atraviesa un periodo de recesión fruto de la incertidumbre relacionada con la elección de un nuevo presidente para los siguientes cuatro años, lo que crea una posición bastante conservadora en el sector financiero con el fin de no arriesgar sus recursos en espera de los resultados electorales y una posición muy austera del consumidor final.

Además, el gobierno sufre nuevamente una crisis política que afecta a la confianza país, lo que se ve reflejado en los resultados del primer semestre, en donde las ventas sufren una caída drástica en relación al año 2015. A pesar de esto, el 2do. Semestre se nota una leve mejoría y se logra ventas importantes en clientes de buen nombre a nivel nacional como lo son: ARCA, CNEL, entre los más importantes, lo que ocasiona que el resultado del ejercicio sea positivo, a pesar de tener un 8% menos en ventas al año anterior.

Las ventas comparadas con el año anterior por línea son:

VENTA PARES	94,897	85,339	-10%
PRODUCCION EN UNIDADES	93,198	69,760	-25%
	AÑO 2015	AÑO 2016	% VARIACION
VENTAS NETAS	2,692,095.24	2,477,774.75	-8%
MONTO DE VENTAS	2,398,444.02	2,784,245.55	+17%
AFY REPRESENTACIONES	1,013,921.84	885,666.40	-12%
FORMAYOR	1,032,719.70	940,265.90	-9%
CONTRATOS	323,615.96	723,842.79	+125%
ALMACEN FABRICA	95,288.31	80,606.76	-15%
EMPLADOS	9,424.82	85,533.83	+276%
PREFABRICADOS	0.00	10,842.83	0%
EXPOSICIONES Y FERTILIZ	1,883.37	0.00	-100%
COMERCIO VEB PAP	924.27	931.98	+1%
COMERCIO OLY PMAYOR	160.70	0.00	-100%
VENTAS POR CATALDOO	1,019.29	216.91	-78%
GARCELENZ	0.00	54,711.52	0%
INCA	0.00	38,798.37	0%

Como se puede observar, en cantidad de pares se vendió un 10% menos y se produjo un 25% menos, además hubo segmentos comerciales que bajaron sus ventas habituales como: Retail y Por Mayor, pero las ventas fueron compensadas con una fuerte alza en la línea comercial de Contratos y con la apertura de dos puntos de venta directo como fue: Carcelén II y el Inca.

Durante el periodo en mención, se realizó un estricto control de gastos de Comercialización y Administración como se puede observar la diferencia es mínima:

EGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	% VARIACION
	543,860.73	545,691.60	0%

El contrato de CNEL, se comercializó por intermedio de un consorcio conformado por 3 empresas: Kleiner, Tecnocalza y Buestán, la compañía realizó la maquila de 4680 botas para CNEL, este valor se encuentra registrado en otros ingresos y a pesar de ser un año difícil financieramente, pero se utilizó en menor porcentaje la figura de Factoring, lo que generó un 43% menos en gastos financieros en el año 2016, con respecto al año 2015.

Los créditos con terceros, se disminuyó drásticamente, al cerrar el año 2015 se debía 600.000 y al cierre del periodo 2016 el valor es de 270.000.

INTERESES BANCARIOS	AÑO 2015	AÑO 2016	% VARIACION
	117,444.60	101,202.80	-13%

Todo lo anteriormente mencionado se ve plasmado en un resultado positivo en el año 2016 de \$ 42,435.35 en rentabilidad, a pesar de la disminución en monto de ventas.

Como se puede observar en el siguiente cuadro, todas las operaciones bancarias, están por finiquitarse en el 2017.

CREDITO BANCOS	VALOR	FECHA VCTO.
BANCO PICHINCHA	37,248.52	26/05/2017
BANCO AMAZONAS	2,817.00	23/04/2017
BANCO INTERNACIONAL	16,142.00	26/11/2017
TOTAL	56,207.52	

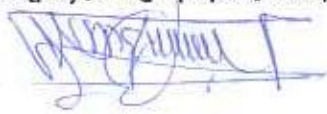
Cuentas por cobrar, se realizado gestiones de:

Desde los primeros meses del 2017, se está realizando una ardua gestión de cobranzas, visitando personalmente a los clientes con deudas con más de 120 días de retraso, lastimosamente de estas gestiones lo que ese ha palpado es la difícil situación comercial a nivel país, más la recuperación real de cuentas no ha sido viable solamente se ha recuperado parte de mercadería de la empresa y ofertas de pago futuras.

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 2017:

- Continuar con las gestiones de cobranzas a nivel nacional
- Se sugiere buscar otros mecanismos más económicos para la recuperación de cartera como Factoring bancario, bolsa de valores, etc., que permitan que la empresa recupere su capital de trabajo propio a menor costo financieros a corto plazo para el financiamiento de la producción.
- Buscar refinanciamiento con la Corporación Financiera Nacional, a un mínimo de 6 años que permita tener mayor flexibilidad en el flujo de caja actual.
- Desarrollo de una estrategia para el fortalecimiento de la imagen de la marca, para diversificar nichos de mercado
- Plasmar todo el plan estratégico que se ha venido desarrollando los dos últimos meses, con la participación de todo el Staff de BUESTAN.
- Máximo hasta el 1er. semestre del 2017 se sugiere dar por terminado la concesión del local de Carcelén OUTLET con AFV y transferirlo a manejo directo a nombre de la empresa Buestan Cia. Ltda., para que la deuda con la empresa concesionada disminuya, además que al ser un local que vende volumen más no da mayor rentabilidad, pero ayudará en el flujo de caja.
- Se están tomando medidas legales y correctivas en nómina, por ejemplo: desde abril 2017 se registrará el 20% en transporte y o alimentación que no se aporta al IESS.
- En el año 2017 se sugiere realizar un levantamiento de Activos Fijos para la revalorización de los mismos y este valor Patrimonial registrarlo para mejorar el Patrimonio actual de la compañía, esta acción permitirá que los \$225.191 que se encuentran registrado como Aporte Futura Capitalización, puedan ser reasignados adecuadamente, por cuanto al ser una cuenta muy antigua no se podría sustentar su adecuada capitalización.
- Reducción de costos y gastos en las tres áreas de la empresa, lo que implicaría una disminución de pequeños privilegios a empleados como lo son alimentación, movilidad, entre otros.
- Desarrollo de nuevas prácticas comerciales: franquicias, web, exportaciones, etc.
- Se sugiere buscar alternativas de inversión en sistemas MRP que permitan tener a la compañía un mejor control de sus cuentas y de manera especial en costos, inventarios, planificación, etc.

Hasta aquí mi informe de Gerente, agradezco a todos los señores socios por el apoyo brindado en este periodo.


Diana Anabela Buestan Bustillos
GERENTE GENERAL
BUESTAN CIA. LTDA.