

15769



Buestán®

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA
"BUESTAN MANUFACTURAS EN CUERO CIA. LTDA."
PERIODO DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006**

Señores

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Presente.-

Luego del análisis realizado a los Balances de Situación y de Resultados de la Compañía, así como a los principales acontecimientos más importantes de las actividades del período 2006; a continuación, me permito exponer a ustedes las siguientes consideraciones que se resumen en los puntos que a continuación se detallan:

Durante el año 2006, el país atraviesa por la incertidumbre electoral, ya que durante ese año se realizó la elección de un nuevo presidente, esto se traduce en una restricción de líneas de crédito para el sector industrial, porque el sector financiero reacciona en forma cautelosa al acontecimiento político mencionado, razón por la cual la empresa buscando una opción de financiamiento más conveniente, presenta un proyecto de reestructuración de pasivos basado en la recompra del bien inmueble entiéndase edificio y terreno que hasta el año 2005 pertenecía al Banco del Pichincha bajo la figura de leasing, esto permite a la empresa el diferir los créditos de corto plazo que se tenían otorgados hasta la fecha a 3 y 5 años, que son los plazos logrados con una nueva línea de crédito aprobada por el Banco MM Jaramillo Arteaga, 3 años para capital de trabajo y 5 años para la compra del activo.

Todo lo anterior permite que la empresa incremente su patrimonio al recuperar el bien inmueble.

Se mantiene el crecimiento en ventas en la empresa, sobre los resultados del año anterior, esto se da como consecuencia de la puesta en práctica del plan de crecimiento en tiendas, manteniendo la campaña de refrescamiento y recordación de marca comenzada en el año 2005, e incursionando en medios de comunicación como la televisión y radio en forma agresiva. Lo que permite a la empresa abrir un nuevo punto de venta en uno de los principales Centros Comerciales de la ciudad, que viene a sumarse como un hito más para consolidar el incremento en ventas a través del canal de retail. En el canal de retail se incrementan las ventas en un 18% en monto y un 15% en volumen en relación al año anterior, llegando a generar el 32% de ventas del total de la empresa.

El canal de ventas de contratos también registra un crecimiento con respecto al año anterior, y se puede concluir que hay una gran demanda y aceptación por parte de empresas e instituciones del producto que ofrecemos a nivel industrial, y comenzamos a proyectarnos como una de las mejores opciones en el mercado para proveer de calzado



para uniformes y de botas industriales.

En el canal de ventas al por mayor la empresa registra un decrecimiento en cuanto a su participación sobre el total de ventas que es una consecuencia lógica a la depuración del portafolio de clientes, que se establece como un objetivo para el año en análisis, ya que durante el año 2005 se liquidan las consignaciones, y para el año 2006 se reestructuran los plazos y descuentos otorgados a las diferentes categorías de clientes.

CANAL	AÑO 2005		AÑO 2006		
	MONTO DE VENTAS	%	PARES	MONTO DE VENTAS	%
Retail	638.404,00	24%	37.881	874.822,33	32%
Contratos	785.152,31	30%	61.198	801.784,92	29%
Por mayor	989.670,29	38%	38.831	1.008.823,30	37%
Otros	205.146,47	8%	4.336	73.998,14	3%
	2.618.373,07	100%	142.246	2.759.428,69	100%

	RETAIL REAL			
	2004	2005	2006	%
PARES	30.065	28.878	37.881	26,63%
MONTO	574.661	638.404	874.822	31,70%

La empresa obtiene una reducción en el costo de ventas en relación comparativa al año 2005, a pesar del incremento en precios en las materias primas, y esto se debe a que se logra optimizar la producción con un mejor aprovechamiento de la capacidad de planta instalada. Durante este año se llega a un promedio de producción diario de 500 pares día. Además hay una reducción en el consumo de materia prima porque se establecen planos de corte que permiten potenciar al máximo el número de piezas obtenidas por lámina de cuero, lo que ayuda a la reducción de desperdicio. Se comienza un plan de estandarización en tiempos y movimientos de procesos en las líneas productivas.

Si bien ha un incremento en ventas, el resultado del ejercicio del año 2006 se ve castigado especialmente por el rubro de depreciaciones de la revalorización de activos que se llevó a cabo en el ejercicio del año 2005 para la depuración de cartera incobrable de ejercicios anteriores, además de los costos financieros que se asumen para la recompra del bien inmueble y la refinanciación de pasivos. Todo esto hace que la empresa declare para el año 2006 pérdida, porque a pesar del considerable aumento en ventas las soluciones financieras por influencia del marco político se ven dilatadas hasta los meses de octubre y noviembre, lo que hace que el año se vea acumulado en gastos financieros por operaciones de corto plazo recurrentes como medidas puentes hasta el desembolso de recursos a largo plazo.

Para la compañía, su principal problema sigue siendo la falta de capital de trabajo,



Buestán®

producto de la cartera incobrable de años anteriores.

El año 2007 se proyecta como una posibilidad para lograr un crecimiento mayor en ventas y un mejor aprovechamiento de los recursos de la empresa, ya que el canal de retail seguirá creciendo con la apertura de nuevos locales como el del Centro Comercial El Condado. Hay también la expectativa de publicitar más a la línea industrial donde hay un nicho de mercado que la empresa claramente puede aprovechar.

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 2007:

- Búsqueda de Alianzas estratégicas con el exterior, que permitirá tener un Know how de tendencias, moda y un retorno de réditos con producción de calzado para afuera.
- Mejoramiento y desarrollo de proyectos para la maquila de productos fuera de la empresa con el fin de conseguir un incremento de capacidad de producción para atender a tiempo los volúmenes de producto que el mercado demanda.
- Buscar proveedores alternativos en cuanto a materia prima, que podrían ser obtenidos del exterior.

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 2006.

Quito, 27 de julio del 2007

BUESTÁN MANUFACTURAS EN CUERO CIA. LTDA



Diana Anabela Buestán Bustillos

C.I.#170797315-0

GERENTE GENERAL