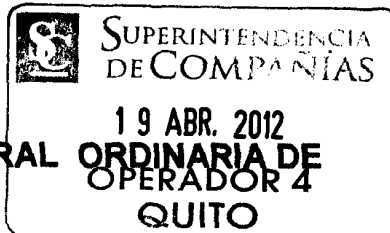


RAMITER S.A.



INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ACCIONISTAS

Señores Accionistas:

Nos es placentero comparecer ante ustedes para presentarles el informe anual, de Presidencia y Gerencia General, referente a las actividades cumplidas durante el ejercicio del año 2011, de acuerdo con la normatividad de la Ley de Compañías.

La economía mundial crece alrededor del 2%, mientras que Ecuador ha crecido al 9%, como consecuencia de liquidez en el mercado, generada por gasto del Gobierno, IESS y negocios del sector privado con buen desempeño. Hay empleo y las remesas han bajado, mas siguen llegando. El Estado se ha fondeado de impuestos y del petróleo. Hay la preocupación acerca del manejo de la deuda pública, crece mucho con China; y al llegar una desaceleración, se podría contraer el mercado, afectando las ventas. El derivado lógico para las empresas, es buscar participar de esta etapa de crecimiento, con cautela de manejo de caja y bajas inversiones.

Particularmente Ramiter presentó un aumento en el nivel de ventas. En consecuencia, las utilidades también crecieron.

ENTORNO POLÍTICO - ECONÓMICO - SOCIAL

El Gobierno tuvo un buen desempeño en el crecimiento de la economía, no obstante se presenta déficit fiscal y comercial. Es sobresaliente el manejo político, dominando todas las esferas del poder. Los impuestos, vía continuas reformas tributarias, pasan a ser principales fuentes de ingreso fiscal, junto con el petróleo.

Las inversiones en infraestructura del Estado en sectores estratégicos, como hidroeléctricas, carreteras, y puertos favorecen el crecimiento de la economía. La burocracia es otra fuente de gasto. Conflictos sociales entre Gobierno e indígenas. No hay oposición.

ACTIVIDADES Y RESULTADOS DE LA EMPRESA

La empresa ha tenido un crecimiento del 15 % en los ingresos por ventas, cuya actividad más importante es la comercialización de productos importados, que se venden con la marca Umco y con marcas del fabricante original.

A su vez, las operaciones se han realizado, buscando su máxima eficiencia a

través de una estructura administrativa liviana. La empresa cumple con las normas de Propiedad Intelectual.

El mercado es cada vez mas competido, debido al aumento de las importaciones por diversos actores del sector comercial, especialmente los almacenes de cadena y por empresas pequeñas, que gracias a la globalización hacen negocios con baja estructura (compras y ventas vía Internet).

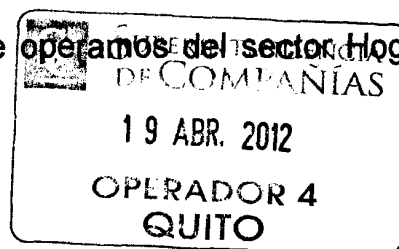
Se ha reducido la rentabilidad de 3 líneas: cristalería, loza y plástico Rimax, debido a la competencia con menor precio. Estas líneas se vuelven menos atractivas, mas deben seguir; hay que buscar rentabilizarlas.

La línea de eléctricos ha tenido buen desempeño, si bien la participación de mercado es baja, es una oportunidad de crecer. La publicidad hace conocer la oferta.

Los plásticos siguen siendo muy importantes, el Rey se ha consolidado como líder de proveedores. La eficiencia en movilización y distribución es determinante.

Los Almacenes Umcohogar también han sido positivos para la empresa, sirven para atender mejor al mercado; tienen mayor rentabilidad, ayudan a difundir la marca, etc.

Hay mucha opción de crecimiento en las líneas que operamos del sector Hogar; una estrategia de canales es de alta importancia.



RESULTADOS ECONOMICOS

Aunque los señores accionistas disponen de los estados financieros detallados nos permitimos realizar los siguientes comentarios:

Se obtiene un buen resultado de utilidades, los indicadores financieros son comparables con empresas de buen desempeño.

Los activos corrientes representan casi el 100% de los activos totales, mostrando una empresa con alto nivel de liquidez. Los activos crecen un 27%, mientras que los pasivos se mantienen estables y representan el 62% del total de activos, el patrimonio muestra un crecimiento del 20%.

La utilidad neta es de \$ 250.320 y el total de los activos es de \$ 4.414.606 y presenta un nivel de pasivos de \$ 2.752.514

Los indicadores financieros reflejan una rentabilidad neta sobre ventas del 5 %, un capital de trabajo de \$ 2.0 millones y un endeudamiento del 60 %, que es propio del negocio, ya que se apalanca de sus proveedores y créditos. Los días de cartera son 76.

PROYECCIONES PARA EL 2012

El escenario previsto para el 2012 es de un crecimiento del 5 % del PIB. Se prevén inversiones en sector de infraestructura y sobretodo en la construcción, por su efecto dinamizador (apalancado por BIESS). Las políticas económicas y sociales del Gobierno seguirán su curso demostrado en los 5 años de vigencia.

El escenario previsto para el 2012 en Ramiter es tener un crecimiento del 15% de las ventas, en volumen y se estima un aumento del 5% en precios. Se busca crecer en las mismas líneas de productos actuales ya que tienen un alto potencial y no es conveniente para este año incorporar, nuevas líneas; no obstante los administradores seguirán analizando y buscando para el futuro que complementen el portafolio y den un rendimiento a la inversión.

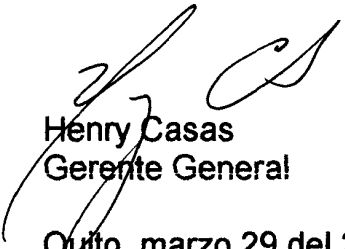
Se va hacer especial énfasis en el trabajo sobre los canales de distribución ya que es importante realizar planes de trabajo conjuntos que permitan una mayor participación de mercado.

Tenemos muchas expectativas por línea de cocinetas a gas. Con 5 modelos de alta rotación y oferta muy competitiva, debería darnos un gran crecimiento. Además es un primer paso, hacia negocios de línea blanca.

Los Almacenes Umcohogar seguirán con prioridad. Se deben operar 2 nuevos (Quito y Sto. Domingo).

Para terminar este informe, deseamos dejar un expreso agradecimiento por la confianza depositada en esta administración.

Muchas gracias,


Henry Casas
Gerente General

Quito, marzo 29 del 2012.

