Quito, 30 de mayo de 2013

Señores
Accionistas de VEERMODA S.A.
Quito.

Por medio de la presente pongo a su consideración este informe como Gerente General y representante legal de Veermoda S.A.

El presente informe se refiere al ejercicio fiscal y social de 2012 y al cumplimiento de las resoluciones de la Superintendencia de Compañías sobre los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las Juntas Generales.

Sobre la base de lo anterior, puedo informar a los accionistas de Veermoda S.A. lo siguiente:

ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO DEL AÑO 2012

Según las cifras oficiales, la economía ecuatoriana mostró un crecimiento del 5,2%, impulsado en mayor importancia por el sector de la construcción el cual creció en un 4,5% con relación al 2011. Los programas impulsados por el gobierno referentes a créditos hipotecarios fueron un factor determinante de este crecimiento, es así como en el 2012 a través de esta línea; el BIESS colocó 918 millones de dólares, un 20% más que en el 2011. Este sector es uno de los que más aportó al crecimiento del PIB por el encadenamiento productivo que genera con otros sectores.

Otro sector importante que jalonó el crecimiento del PIB en el 2012 es el sector pesquero, el cual ocupa el tercer lugar de las exportaciones no petroleras del Ecuador. Cifras del Banco Central del Ecuador y de Pro Ecuador (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), señalan que, desde enero a septiembre del 2012, la comercialización de este rubro representó $792 millones, el 22,9% más de lo concretado en el mismo período del 2011.

En el mes de septiembre del año 2012 el desempleo bajo a niveles históricos, situándose en el 4,6% según lo reportó el INEC, esta tendencia corrobora la buena situación del país ya que este indicador está relacionado directamente con el crecimiento del PIB. Por otro lado, se mantiene la tendencia a la reducción de la pobreza medida por ingresos, como resultado de la aplicación de una política que dinamiza la economía y genera mayor empleo. El estudio registra que la pobreza por ingresos en septiembre de 2012 se ubicó en 16,3%, esto es, 1,9 puntos menos que lo registrado en el mismo trimestre del 2011 y 5,7 puntos menos que se tenían en el 2007.

SECTOR TEXTIL

El sector textil en Ecuador ha venido sufriendo una transformación hacia una mayor industrialización y una reducción de los costos que permita a las empresas del país poder competir con sus socios más cercanos.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar.

El principal problema con el que se encuentra la industria textil ecuatoriana, es la falta de personal cualificado, así como las medidas que han venido introduciendo los gobiernos durante estos últimos años para proteger la balanza de pagos, que han conllevado a un aumento de los costes de los productos importados, tanto de las materias primas como de las prendas o productos terminados.
Esta protección mediante diversos aranceles y la salvaguardia general a las importaciones, ha conseguido reducir las importaciones de productos textiles terminados, sin embargo también ha provocado una disminución de las exportaciones, esencialmente por el aumento de los costos, así como por los efectos derivados de la crisis internacional principalmente.

Este proteccionismo a favor de la industria local, ha hecho que los productos importados por nuestra compañía tengan una muy buena demanda, por su precio, calidad y diseño.

Específicamente Para este sector el año 2012 no fue tan bueno frente a lo que fueron los dos años anteriores. Por el alto costo de la materia prima y el decrecimiento de las exportaciones como consecuencia de la reducción de las exportaciones hacia Venezuela y estados unidos, el contrabando, así como el incremento de las importaciones. El sector tenía grandes expectativas de que el sector público jalonara el consumo por medio de compras de uniformes, mantas, gasas, algodón, sin embargo estas expectativas no se cumplieron.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS Y SITUACIÓN ECONÓMICA ADMINISTRATIVA, FINANCIERA.

RECURSOS HUMANOS

En el primer año nos enfocamos a estabilizar todas las plantillas, el equipo administrativo y capacitar a todo el personal para adoptar el sistema y la esencia del trabajo según los parámetros de la empresa Inditex y de nuestra casa matriz en Panamá. No ha sido tarea fácil por el hecho de que el gobierno Ecuatoriano ha incrementado los subsidios y en si todo el sistema de protección a los trabajadores, por lo cual los costos de operación se

incrementaron sustancialmente porque debemos operar con plantillas de mayor numero para poder garantizar las 40 horas laborables y 48 horas de descanso continuo.

En este proceso de ajuste hemos tenido una rotación muy alta en busca de los perfiles adecuados para estabilizar las plantillas de cada sección de la tienda.

Al inicio de la operación fuimos multados por el ministerio del trabajo por el no cumplimiento de políticas a nivel de horarios, pero satisfactoriamente pudimos demostrar el cumplimiento de estas y la multa fue reconsiderada por la solidez en la información presentada.

Para esto hemos sostenido en varias oportunidades reuniones de aproximación con el ministerio del trabajo para presentarles nuestra gestión administrativa y social. Nuestro propósito es mantener un canal de comunicación y actualización con el ministerio del trabajo y para esto estamos asistiendo a todos los seminarios de actualización donde estamos presentes todos los niveles altos de la administración de Veermoda S.A.

También hemos recibido varias inspecciones del ministerio donde hemos podido sustentar el 100% del cumplimiento de las políticas de la ley laboral del Ecuador.

A nivel administrativo ya tenemos el aplicativo de Talentos que nos permite consolidar y administrar toda la información de recursos humanos haciendo más eficiente este proceso.

Proyectando la operación de Guayaquil ya estamos en el proceso de selección y contratación del personal para iniciar su capacitación a mediados del mes de Julio del presente año.

Adicionalmente estamos formando un equipo propio de contabilidad con un beneficio de ahorro en costos y mejor control sobre la gestión.

TECNOLOGIA DE LA INFORMACION Y COMUNICACIONES

Contamos con una infraestructura solida la cual es monitoreada permanentemente en función de garantizar plena operación en tiendas y con los servidores ubicados en Colombia.

Mejoramos el canal a través de un nuevo proveedor que garantiza una mejor velocidad y calidad en la trasmisión de datos.

Logramos gestionar los POS en cada una de las cajas de ventas sin ningún costo para la compañía.

Actualmente contamos con una red de 35 usuarios debidamente protegidos y con un control de acceso a la navegación por internet para hacer eficiente la red y disminuir el riesgo en el manejo de la información.

Hemos instalado servidores como soporte al sistema RPRO de facturación para garantizar la recuperación de la información en caso de variaciones en el sistema.

Se tiene un programa mensual de mantenimiento tanto para los módulos de caja como para todos los equipos de la compañía.

Se implementó el proceso de confirmación de albaranes a través de PDA y el proceso de reposición de tiendas.

Estamos atentos a iniciar la parametrización y migración a SAP tan pronto la matriz en Panamá nos informe inicio de estas gestiones.

FINANZAS

Hemos gestionado oportunamente cada una de las obligaciones tanto con los bancos como con los proveedores y a futuro proyectamos seguir con el mismo cumplimiento oportuno.

Hemos hecho acuerdos con cada uno de los bancos y gestores de tarjetas de crédito lo cual nos permite operar una amplia gama de tarjetas de crédito con unas condiciones excelentes de tasa de comisión para la compañía y seguimos trabajando para mejorarlas en el corto plazo.

Hacemos todo los pagos tanto para nomina como para proveedores locales y en el exterior a través del sistema "CHASH" del banco Pichincha mejorando la eficiencia en esta gestión con muy buenos costos para la compañía.

Para la operación de Guayaquil estamos negociando un crédito de US$ 4 millones que nos permita garantizar el flujo proyectado a una mejor tasa. Lo mismo estamos haciendo para el crédito de 6.4 millones que utilizamos para la operación de Quito.

Con el nuevo equipo contable vamos a garantizar estados de resultados a tiempo que nos permitirá tomar decisiones a oportunas para la compañía.

Estamos elaborando todas las políticas a nivel contable que nos permitan estar acordes a las normas de contabilidad NIFS.

Seguimos trabajando por mejorar la rentabilidad con base en una mejor operación logística, de compras y reducción de costos en cada una de las áreas de la compañía.

ADMINISTRATIVO

La estructura administrativa sigue los parámetros de casa matriz Panamá en función de ser liviana ágil y enfocada a los cambios que necesita la organización según la estrategia presentada por nuestro director regional Matías Corral.

Estimulamos la comunicación abierta, el respeto por los valores y las políticas corporativas para un desarrollo sostenible de la compañía con base en la adopción de buenas prácticas administrativas.

Contamos con un equipo administrativo que cada vez se adapta más al sistema de trabajo y que proyectamos estabilidad y buenos resultados.

Nuestro objetivo principal es poder desarrollar y canalizar la propuesta de "Crossing Over" para todo el personal de la compañía.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS Y EL BALANCE GENERAL

Durante el primer año de operaciones la compañía Vendió 3,33 millones de USD, con un 108,24% de cumplimiento de la meta de ventas para 2012, el 634,96% de las ventas se destina para cubrir los costos de ventas, presentando un margen bruto del 35,04% representado en 1,17 millón de USD.

Los gastos administrativos y de ventas sumaron 1,08 Millones de USD que representan el 32,51% de las ventas, resultando una utilidad operacional de 84 miles de USD.

Dentro de los otros ingresos no operacionales por valor de 104 miles de USD, el 73% están representados en la ingreso por diferencia en cambio, resultante por la fluctuación del precio del EUR frente al USD.

Con relación a los otros gastos no operativos el 2,51 % de las ventas se destina al pago de comisiones por tarjeta de crédito y el 1,08% de las ventas al pago de intereses, estos gastos sumaron 36 miles de USD.

La compañía en 2012 genero un EBITDA del 0,10% de las ventas, representados en 3,4 miles de USD, restando 96 miles de USD de depreciaciones y amortizaciones, tenemos una pérdida del ejercicio de 2,76% de las ventas, 92 miles de USD.

Con respecto al estado se situación, los activos por valor de 2,4 millones de USD, están representados en caja y bancos 572 miles de USD que representa el 23,33% del total del activo, cuentas por cobrar a compañías relacionadas 275 miles de USD 11,22% del total del activos, inventarios 347 miles de USD 14,16% del total de activos y muebles y enceres 858 miles de USD que representa el 34,93% del total del activo.

La relación de los inventarios de 347,685 USD con respecto al costo de ventas 2.168.058 USD genera una rotación de inventario de 1,92 meses.

Con respecto al pasivo, la compañía registra 2,25 millones de USD, concentrados en obligaciones financieras 1.006 miles USD 44,76%, cuentas por pagar al exterior 583 miles USD y proveedores locales incluido los pasivos por impuestos 355 miles USD representando el 15,78% del total del pasivo.

A continuación se mencionan algunos aspectos aplicables a nuestra compañía para el año 2012:

- Impuesto a la salida de divisas: Durante el 2012 se pagó el 5% como impuesto a la salida de divisas
- En importaciones: Los aranceles se mantuvieron sin novedad durante el año.

EVOLUCIÓN PREDECIBLE DE LA SOCIEDAD

Para 2013 se estima un crecimiento del 216%, incluyendo la apertura de la tienda de Guayaquil con 527 mts2 y un promedio de venta mes de 522 miles de USD.
El margen de rentabilidad bruta actual de 35,1% se proyecta en 2013 en 44% incremento generado por el plan de optimización de costos logísticos.

Con un mayor volumen de ventas la participación de los gastos administrativos y de ventas, se proyectan en 21,6% en 2013, en 2012 la participación de estos gastos en relación con las ventas en 2012 fue del 39,1%.

Por lo cual el plan de expansión nos permitirá incrementar los márgenes y el beneficio en 2013, la apertura en Guayaquil se proyecta para el mes de octubre fecha en la cual la tienda estará abierta.

INFORMACION ADICIONAL

1. La compañía ha logrado las metas y objetivos previstos durante el ejercicio económico 2012.

2. Las disposiciones y resoluciones de la Junta General de Accionistas se han cumplido estrictamente.

3. No ha habido hechos extraordinarios que reportar producidos durante el ejercicio 2012, en los campos administrativo, laboral y legal.

4. La situación financiera y los resultados anuales de Veermoda al cierre del ejercicio han sido sólidas. Veermoda se ha robustecido en resultados y financieramente.

5. Como Gerente General de Veermoda informe que no ha habido utilidades durante el ejercicio económico 2012.

6.- Como Gerente General de Veermoda. Propongo a la Junta General de Accionistas seguir con las políticas y estrategias implementadas durante el ejercicio pasado.

7.- El Gerente General de la Compañía también informa a la Junta que la Compañía ha cumplido con todas sus obligaciones legales, incluyendo las de propiedad intelectual y derechos de autor.

Atentamente,

GIUSEPPE GAUDENZI
Gerente General