

NITTA ECUADOR S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA NITTA ECUADOR S.A.

POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2012.

Estimados socios:

Cumpliendo con la misión encomendada por los accionistas para llevar adelante el negocio en el año 2012, tengo que informar lo siguiente:

En primer lugar, hemos tenido que enfrentar algunas circunstancias internas y externas que han afectado el desarrollo esperado.

En cuanto a las circunstancias externas, en primer lugar tengo que recordar que la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en el mes de octubre, decidió cambiar la plataforma de los sistemas para el cobro de impuestos, pero esto les llevó más tiempo de lo que aún ellos mismos esperaban, no se diga los importadores, y esto justamente cuando teníamos que recibir la mercadería para surtir a nuestros distribuidores para las fiestas de Navidad y Fin de Año, lo cual definitivamente no nos permitió realizar las ventas que teníamos proyectadas.

En cuanto a las circunstancias internas, la principal que tengo que señalar, es la iliquidez, pues aún tenemos que recurrir al endeudamiento externo. Para volver algo más líquida a la Empresa, hemos tratado de bajar los días de rotación de cartera que en el año 2011 se encontraban en 190 días, y en el año 2012 conseguimos llegar a 135 días, pero debido a que hemos mantenido el mismo nivel de inventarios de productos, no se ha podido mejorar la liquidez y nos hemos visto obligados a recurrir a préstamos bancarios y a venta anticipada de cartera para poder cumplir con las obligaciones con nuestros proveedores.

En lo positivo, hemos ampliado nuestro inventario de productos. Incorporamos una nueva marca de estilo materno que no teníamos en los años anteriores lo cual ha ayudado a incrementar nuestras ventas. Las ventas totales en el 2012 subieron en \$99.147 en relación al 2011 lo que significa el 21% de incremento, pero los gastos subieron de \$ 126.500 en el 2011 a \$ 193.540 en el 2012 que representa el 53% de aumento. El rubro de mayor incremento fueron los sueldos y arriendos.

Con estos antecedentes tengo que decir que el resultado final de la operación decreció y pasamos de una utilidad de \$32.967 en el 2011 a \$26.279 en el 2012 lo que significa que el rendimiento fue menor en un 20%.

Para el año 2013, tenemos proyectado realizar marketing de nuestros productos a través de las redes sociales, para reforzar el posicionamiento de las marcas de nuestra distribución lo cual ayudará a nuestros clientes-distribuidores a vender más y esto repercutirá en mejores ventas para NITTA ECUADOR S.A.

Agradezco su confianza y auguro para NITTA ECUADOR S.A., el crecimiento esperado en el año 2013.

Atentamente,



Edgar José Duque C.

GERENTE GENERAL

Quito, 20 de febrero del 2013