

NITTA ECUADOR S.A.

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

POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2013.

Estimados socios:

A partir del mes de abril del 2013, fui designada Gerente General de la Empresa NITTA ECUADOR S.A., cargo que he venido desempeñando con toda dedicación, tratando siempre de buscar nuevas oportunidades para que el negocio crezca y se fortalezca.

Lo positivo: NITTA en el año 2013 cumplió 10 de años de venir trabajando en el mercado ecuatoriano y son ya seis años de trabajar con la marca SAMSARA, una de nuestras principales línea, recibimos un voto de confianza al entregarnos la distribución exclusiva para el territorio ecuatoriano.

He buscado posibilidades y estoy siempre abierta a incursionar en el mercado con nuevas marcas y productos, por lo que se han realizado algunos ensayos que por lo menos han dando frescura al negocio, aunque no han llegado a pegar plenamente. Espero que hasta mediados del año 2014, las nuevas marcas con las que estamos trabajando lleguen a ser apetecidas por la clientela.

En el mes de septiembre realizamos la presentación de las nuevas colecciones, en las Ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, para lo cual contamos con la presencia de los Gerentes de VELANEX Y FAJAS LADY, quienes estuvieron muy contentos con la iniciativa y han propuesto de aquí en adelante realizar estos eventos por lo menos una vez al año, lo cual espero repercutirá en el incremento de ventas.

En cuanto a los aspectos negativos, tengo que resaltar que la Corporación Aduanera Ecuatoriana, desde el mes de octubre del año pasado ha venido dictando nuevas regulaciones para los productos que se importan al Ecuador. Entre estos cambios están ajustes a las etiquetas de las prendas que ahora deben venir escritas estrictamente en idioma español, lo que dificulta la escritura de nuestro principal producto la media "nailon", que toda la vida ha tenido la escritura en inglés "nylon" y en tallas ya no se puede usar S M L XL, sino todo debe ser en español. Esto ha causado problemas a nuestros proveedores por las implicaciones de tiempo y el tener que incurrir en gastos para cambiar los empaques y ajustarse a los nuevos requerimientos, esperemos que esto no repercuta en los precios de los productos, lo cual para nosotros es comprensible pero no así para nuestros clientes.

Aunque el presente informe se refiere al año 2013, voy a referirme también al hecho de que a principios de este año 2014, se ha extendido el tiempo que nos toma realizar las importaciones, debido

a que el gobierno cambió la modalidad de la verificación de la mercadería que ya no se la realiza en origen sino en destino y como las Compañías Verificadoras no tienen oficinas en Tulcán, tenemos que esperar que los ejecutivos sean enviados desde Quito lo cual retrasa la desaduanización de la mercadería.

En cuanto a los resultados, las ventas se incrementaron de \$ 574 mil en el 2012 a \$839 mil en el 2013, porcentualmente, esto representa el 46% de crecimiento, pero por otro lado, el costo de ventas se incrementó mucho más, pasando de ser el 58% de las ventas en el 2012 a ser el 70% de las ventas en el 2013. Esto debido al incremento de precios por parte de nuestros proveedores pues de \$310 mil de importaciones en el año 2012 llegamos a importar en el 2013 el monto de 556 mil dólares.

Hemos tratado de mantener los gastos en los mismos niveles del año 2012 y casi lo hemos logrado, el incremento en gastos es solamente del 17%.

La iliquidez sigue siendo nuestro punto neurálgico pues con este nivel de importaciones, también se incrementaron en un 66% nuestras cuentas por pagar a proveedores, de \$216 mil al 31 de diciembre del 2012 a \$351 mil dólares al 31 de diciembre del 2013. Por lo menos nos hemos restringido de realizar venta anticipada de cartera de clientes para no pagar porcentajes superiores a los de los intereses bancarios. El promedio de los días de rotación de cartera se encuentra en los 93 días y ha sido una constante durante el 2013.

Con estos antecedentes tengo que decir que el resultado final de la operación creció apenas en el 6% y pasamos de una utilidad de \$26.279 en el 2012 a \$27.843,19 en el 2013.

Para el año 2014, tenemos proyectado realizar juntamente con los proveedores la presentación de sus nuevas colecciones, ojalá dos veces en el año o al menos una. El marketing de nuestros productos a través de las redes sociales está siendo impulsado para reforzar el posicionamiento de las marcas de nuestra distribución. Además, nos hemos propuesto lanzar nuestras propias colecciones que espero tengan la acogida necesaria para lanzarnos a la manufactura y comercialización de productos propios.

Deseo profundamente que esto se refleje para NITTA ECUADOR S.A., en un ejercicio 2014 con resultados que superen en gran medida a los obtenidos en el año que terminó.

Agradezco su confianza y colaboración.

Atentamente,


Esperanza Jaramillo
GERENTE GENERAL

Quito, 12 de marzo del 2014