

NITTA ECUADOR S.A.
INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA NITTA
ECUADOR S.A.
POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2014

Estimados socios:

Al presentar mi informe sobre la trayectoria de la Empresa en el 2014, debo reiterar que todas las acciones han sido encaminadas a incrementar la productividad y rentabilidad, lamentablemente y sin ser negativa, en este año, se sumó a nuestras desventuras un elemento fortuito que desbarató la ruta de estabilidad que se había conservado hasta el mes de julio. Esto fue el incendio que se produjo en la noche del viernes 22 de agosto, que consumió casi en su totalidad la mercadería en stock, lo poco que se pudo salvar del fuego, también se perdió por efecto del agua de los carros de bomberos que tuvieron que lanzar gran cantidad de agua para luchar contra el fuego que duró hasta la madrugada del sábado 23 de agosto.

Gracias a Dios, aquí estamos, literalmente emergiendo de las cenizas y mirando con positivismo hacia adelante. Rápidamente tuvimos que retomar las actividades para poder realizar la presentación de las nuevas colecciones de los modelos de las marcas Historia de Amor, Lady y Samsara que estuvieron planificadas para los primeros días de septiembre y felizmente llegaron a ejecutarse.

También en el 2014 nos estrenamos como fabricantes y empezamos aunque en un porcentaje muy pequeño a producir nuestra propia lencería, en diciembre hicimos la adquisición de dos máquinas y para el 2015 esperamos lanzar nuestra primera colección, esto también pensando en los impuestos con que el gobierno ha cargado a los productos importados, lo cual es un costo muy alto para nosotros que pasamos de pagar 0% de arancel a pagar el 25% debido a la salvaguardia impuesta por el Gobierno Ecuatoriano. Si bien es cierto que los productos importados seguirán ocupando el primer lugar en nuestras ventas por algunos años más, estamos incursionando con esta opción para participar en el cambio de la matriz productiva del País.

En cuanto al análisis de los balances, el Estado de Situación y los resultados, no han tenido variaciones fuertes en relación al año 2013. Felizmente la Compañía Aseguradora cumplió, dentro del plazo establecido, con el pago de los valores asegurados en la póliza de incendio. Las ventas subieron en el 3.35% pasando de \$839.423 en el 2013 a \$867.554 en el 2014. El porcentaje de utilidad en ventas se mantuvo en los dos años en el 30%, es decir que el costo de ventas también se mantuvo en el 70%, siendo de \$585.024 en el 2013 y de \$604.599 en el 2014. Los gastos subieron en el 2% pasando de \$226.556 en el 2013 a \$231.067 en el 2014, con esto, la utilidad antes de impuestos pasó de \$27.843

en el 2013 a \$31.888 en el 2014, lo que representa un incremento del 14,53%, siendo en los dos años del 3% sobre las ventas, exactamente 3,32% en el 2013 y 3,68% en el 2014. Las importaciones entre los dos años, porcentualmente subieron en 6,17% es decir se compró \$34.386 más en el 2014 que en el 2013. El inventario final, debido al incendio que nos afectó en agosto 22 y que consumió toda la mercadería que teníamos en stock, al 31 de diciembre del 2014 quedó en \$81.818.

Después de sacar la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa (15%), y el impuesto a la renta, el resultado neto del ejercicio 2014 fue de \$19.670 que al comparar con los \$17.645 del año 2013 da un incremento del 11,48%. Sugiero que del resultado del 2014, el 10% se destine a reserva facultativa, en previsión de cualquier evento negativo que pudiese suceder en el futuro.

La iliquidez sigue siendo nuestro punto neurálgico, nuestras cuentas por cobrar se incrementaron en 5.51%, pasando de \$350 mil al final del 2013 a \$370 mil al final del 2014. El promedio de días de rotación de cartera está en los 102 días. Por otro lado, conseguimos reducir las cuentas por pagar a proveedores en un 18,36% pasando de \$335 mil a fines del 2013 a \$274 mil al final del 2014.

En los tres últimos meses del año tuvimos unas ventas que alcanzaron al promedio mensual de \$109.000, sabemos que en estos meses siempre tenemos el pico de nuestras ventas, pero esperamos en el 2015 ampliar nuestra cartera de productos para poder llegar al menos cerca de este nivel.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los empleados de la empresa por la dedicación y responsabilidad con que respondieron en los momentos difíciles y agradezco la colaboración del socio que permitió conseguir resultados positivos.

Atentamente,


Esperanza Jaramillo
GERENTE GENERAL

Quito, 2 de marzo del 2015