

## **NITTA ECUADOR S.A.**

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

#### **POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2015**

Estimados socios:

Al presentar mi informe sobre la trayectoria de la Empresa en el año 2015, debo expresar mi agradecimiento a mi socio y a todos los colaboradores, por su esfuerzo y perseverancia para sacar adelante la Empresa. En cuanto a la Gerencia se refiere se ha focalizado en encontrar nuevos productos y marcas para poder ampliar nuestro portafolio, a la vez que conseguir nuevos clientes a nivel nacional juntamente con el equipo de ventas de la Compañía.

Pero el 2015 no ha sido un año fácil para nosotros, las salvaguardias impuestas por el Gobierno han vuelto al Ecuador en general un País con precios altos para las mercaderías que se importan y esto sumado a la devaluación de las monedas colombiana y peruana, ha hecho que la población de Ecuador prefiera viajar a las ciudades fronterizas de Perú y Colombia para realizar las compras de todo tipo de producto, generando una fuerte caída en las ventas de las empresas que operan en Ecuador.

Tratando de proceder con optimismo NITTA ECUADOR ha seguido manteniendo su equipo de trabajo y no ha despedido a sus colaboradores, excepto uno o dos que voluntariamente se separaron de la empresa y que no han sido reemplazados; ha cumplido con sus obligaciones con proveedores, empleados y con las instituciones del estado ecuatoriano .

Nuestra producción nacional ha sido poca pero mantiene presencia y esperamos que los clientes sigan conociéndola y llegue a posicionarse como una marca preferida por los clientes.

En cuanto al análisis del balance y el estado de resultados, tengo que informar que lamentablemente, no pudimos cumplir con el presupuesto de ventas para el 2015. Las ventas bajaron en el 19% pasando de \$867.554 en el 2014 a \$702.584 en el 2015 y los gastos subieron en un 9.44% pasando de \$231.068 en el 2014 a \$252.883 en el 2015. El porcentaje de utilidad en ventas subió del 30.31% al 36.09%, con todo, la utilidad antes de impuestos bajó de \$31.887 en el 2014 a \$702,96 en el 2015, caída que representa un decremento del 97.8%.

Las importaciones también se redujeron en el 24.66%, es decir, importamos \$445.664 en el 2015, mientras que en el 2014 habíamos importado \$591.533 es decir entre los dos años, las compras porcentualmente se redujeron en el 24.66%. Es decir se importaron \$145.868 menos en el 2015 que

en el 2014. El inventario final, que por efectos del incendio que sufrió la Compañía en el 2014 descendió a \$80.315 al 31 de diciembre del 2014, al 31 de diciembre del 2015 fue de \$87.777.

Después de sacar la participación del 15% para los trabajadores, y restando el impuesto a la renta que vino a ser el anticipo calculado para el 2015 por \$5.772, el resultado neto del ejercicio 2015 fue una pérdida para los accionistas de \$5.174,47 valor que felizmente puede ser absorbido con los resultados de los ejercicios anteriores.

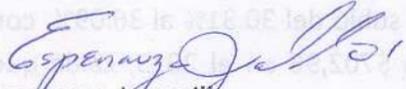
La cartera de clientes pasó de \$370.306 en el 2014 a \$180.373 en el 2015 por la disminución de las ventas y aunque la iliquidez sigue siendo nuestro punto neurálgico, durante el 2015 no recurrimos al endeudamiento con instituciones financieras. El promedio de días de rotación de cartera sigue en los 102 días. Por otro lado, conseguimos reducir las cuentas por pagar a proveedores en un 52% pasando de \$273.812 a fines del 2014 a \$130.7778 al final del 2015.

Contrariamente a lo que sucedía en los años anteriores cuando en los tres últimos meses del año, debido a las fiestas de Navidad y Año Nuevo, teníamos unas ventas que superaban el promedio mensual, llegamos a tener en los meses de octubre y noviembre las ventas más bajas del año debido a que el País claramente entró en recesión. En el último mes del año, diciembre 2015, hubo una ligera recuperación, que sin embargo ubicó a las ventas de ese mes en el 50% de las ventas de diciembre del 2014.

Para el 2016 la situación general del País no se presenta muy halagadora, sin embargo, esperamos recuperarnos financieramente debido a que existen empresas colombianas que nos han ofrecido la representación exclusiva de sus productos los cuales no son nuevos sino que tienen ya un prestigio bien ganado entre los consumidores del Ecuador. Espero que con esto nuestras ventas aumenten significativamente, aunque esto estará supeditado a la capacidad de compra que posean los ciudadanos.

Reitero mi agradecimiento a los empleados de la empresa y a mi socio, y les invito a seguir esforzándonos para conservar a flote la Empresa mientras el Ecuador supera la crisis en la que lamentablemente se encuentra.

Atentamente,

  
Esperanza Jaramillo  
GERENTE GENERAL

Quito, 11 de marzo del 2016