

NITTA ECUADOR S.A.

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

POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2016

Estimados socios:

Reciban un cordial saludo. Al presentar mi informe sobre la trayectoria de la Empresa en el año 2016, debo expresar mi agradecimiento a mi socio y a todos los colaboradores, por su esfuerzo y perseverancia para sacar adelante la Empresa, tarea que en este 2016 ha sido bastante difícil pero con la ayuda de Dios y con el aporte de todos los que conformamos NITTA ECUADOR S.A., ha sido posible sobrevivir en un año bastante difícil en cuanto a la situación económica.

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.

Lamentablemente, repito, el 2016 no ha sido un año fácil para nosotros, y el resultado final de las operaciones de la Empresa da un saldo negativo. Esto debido a la caída general en el poder adquisitivo de los ecuatorianos, también a que las salvaguardias impuestas por el Gobierno a las importaciones, no fueron eliminadas como se había ofrecido y mantienen altos los precios de las mercaderías que se importan al Ecuador, si comparamos con los países vecinos, haciendo que los ecuatorianos prefieran viajar a 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. Esto nos ha afectado gravemente más cuando nuestros productos son importados de Colombia en un 100%.

Tratando de proceder con optimismo NITTA ECUADOR ha seguido manteniendo su equipo de trabajo y no ha despedido a sus colaboradores, ha cumplido con sus obligaciones con proveedores, empleados y con las instituciones del estado ecuatoriano.

Nuestra producción nacional ha sido poca, menor que en el año 2015, aún mantiene presencia, pero realmente no es representativa esta línea en el rubro de ventas y creo que tenemos que repensar si seguir o no con confección propia.

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 2016. Las ventas bajaron en el 18% pasando de \$702.584 en el 2015 a \$574.594 en el 2016 y a pesar de la restricción de gastos que se logró reducirlos en un 15% (de \$252.883 en el 2015 a \$ 215.051 en el 2016), y con un costo de ventas del 65% en relación a las ventas, el 35% de utilidad en ventas no fue suficiente para cubrir unos gastos administrativos y de ventas que representaron en el 2016 el 37.43% de la venta neta. Necesitamos vender más para cubrir estos gastos que son fijos pues no es posible obtener un margen de utilidad en ventas más amplio debido a que los clientes siempre se quejan de que nuestros precios son muy elevados lo cual sabemos, no es para nada cierto.

Las importaciones también se redujeron en un 15%, es decir, importamos \$379.298 en el 2016, mientras que en el 2015 habíamos importado \$445.664 es decir comparando los dos años se importaron \$66.366 menos en el 2016 que en el 2015. Al final del 2016 quedamos con un inventario final ligeramente superior al del año 2015, en el 2015 fue de \$87.777 y en el 2016 \$105.466.

El porcentaje de utilidad en ventas bajó de \$253.586 en el 2015 a \$192.935 en el 2016, es decir un 24% menos que en el año pasado. Con esto, la escasa utilidad antes de impuestos que en el 2015 fue de \$702,96, en el 2015 se convirtió en una pérdida de \$22.114,89.

A pesar de tener pérdida, hay que pagar el impuesto a la renta por el 2016, pues el anticipo para el año 2016, calculado en la declaración de impuestos del año 2015 y que fue de \$4.954,40 se convierte en el impuesto "a la renta", lo que da una pérdida para los accionistas de \$27.069.

La cartera de clientes pasó de \$180.373 en el 2015 a \$187.878 en el 2016 y aunque la iliquidez sigue siendo nuestro punto neurálgico, durante el 2016 recurrimos al endeudamiento con bancos por un total de \$31.000 y al factoring lo que que nos ha permitido cumplir con los compromisos con los acreedores.

El promedio de días de rotación de cartera por cobrar, al final del 2016 es de 82 días. Por otro lado, las cuentas por pagar a proveedores pasaron de \$147.762 a fines del 2015 a \$158.048 al final del 2016, lo que representa el 7% de incremento.

En los últimos tres meses del año, octubre a diciembre 2016, hubo una ligera recuperación en el nivel de ventas, lo que sin embargo no alcanzó para cubrir las pérdidas que ya se venían arrastrando de los meses anteriores.

Luego de las elecciones presidenciales y de assembleístas y con una fuerte recesión, la situación general del País no se presenta muy halagadora, sin embargo, esperamos Incrementar el nivel de ventas debido a que ya somos representantes exclusivos de la marca IDEAL, que no es una marca nueva en el País, sino que más bien tiene ganado prestigio y presencia entre los consumidores ecuatorianos. Espero que con esto nuestras ventas aumenten, aunque esto estará supeditado también 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 a NITTA ECUADOR S.A.

Atentamente,


Esperanza Jaramillo
GERENTE GENERAL

Quito, 17 de marzo del 2017