

## NITTA ECUADOR S.A.

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

#### POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2017

Reciban un cordial saludo. Al presentar mi informe sobre la trayectoria de la Empresa en el año 2017, 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 2017 no ha sido para nada fácil, 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 del País en general y de la Compañía en particular.

He querido ser positiva, de modo que como cabeza de esta Empresa, me he enfocado en encontrar nuevos productos y marcas para poder conseguir otras opciones de productos a comercializar, que podamos ofrecer a otro tipo de clientes, como los que fabrican prendas de vestir y no solamente vender producto terminado, de modo que he pensado también en que seamos proveedores de materia prima para las empresas ecuatorianas de la confección y ya hemos iniciado con la importación y venta de telas y encajes .

Tratando de mantener el optimismo, a partir del mes de julio procedimos a importar telas para confección de pijamas y ropa interior y también encajes, vimos que este segmento a pesar de tener muchos competidores, todavía es un nicho de mercado que aun no se ha cubierto completamente y que tiene espacio no solo para uno sino para varios proveedores. Y aunque en el 2017, la importación de telas constituyó solamente el 11% de nuestras importaciones totales y así mismo el 11% de nuestras ventas, esperamos que en el 2018, NITTA ECUADOR S.A., llegue a ser conocida por las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas de la producción textil como uno de sus mejores proveedores.

En cuanto a nuestra producción local de lencería y pijamas, realmente vemos que lamentablemente los consumidores ecuatorianos, en su mayoría prefieren los productos importados, tanto más cuando les resulta fácil y barato viajar a los países vecinos de Colombia y Perú para comprar productos que consiguen a menor costo que en Ecuador, debido a la cotización de las monedas de estos países frente al dólar y a que los particulares al traer sus compras al Ecuador no pagan los aranceles, tasas y salvaguardias que los importadores debemos pagar. De modo que las ventas de nuestra producción han sido muy pocas, por lo que se decidió no continuar con confección propia, aunque como mantenemos en nuestro poder las máquinas, podría ser que en el futuro retomemos este tema.

En cuanto al análisis del balance y el estado de resultados, tengo el agrado de informar que las ventas se incrementaron en el 21% pasando de \$574.594 en el 2016 a \$.701.789 en el 2017, lo cual nos hace colocarnos en el nivel de ventas del año 2015 y esto nos alegra pues la caída del 2016 fue bastante fuerte.

En cuanto a los costos y gastos. El costo de los productos vendidos se incrementó en el 18%, en gran parte, debido a los gravámenes impuestos por el Estado a algunos de los productos que importamos, pero seguimos manteniendo el mismo margen de utilidad en ventas de 35% que ha sido una constante por varios años y que

debido al monto de ventas de casi \$700.000, nos permitió cubrir gastos que se ubican en un promedio de \$20.000 mensuales.

Los gastos tuvieron un leve incremento del 7%, siendo el rubro más fuerte el de sueldos y beneficios sociales. Felizmente hemos podido mantener en el 2017 el mismo equipo de trabajo y no se ha despedido a ninguno de los colaboradores.

Con estas ventas y gastos, la Empresa obtuvo una utilidad antes de participación de trabajadores de \$17.898 y una utilidad después del 15% para los empleados y del impuesto a la renta, de \$ 11.529, logrando sobreponerse al resultado del año 2016, que fue un pérdida final de \$27.069.

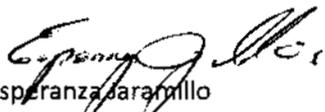
La cartera de clientes pasó de \$187.878 en el 2016 a 252.178 en el 2017 con un incremento del 32%, y con esto tuvimos una rotación de cartera de 120 días en el 2017, índice que en el 2016 estuvo en 90 días, por esto, hemos tenido que seguir recurriendo al endeudamiento con bancos y al factoring para poder cumplir con los compromisos con los acreedores. Será un desafío para el 2018, volver a los 90 días de cartera y probablemente tengamos que ser más estrictos aunque esto nos signifique perder algunos clientes debido a su morosidad.

Por otro lado, las cuentas por pagar a proveedores pasaron de \$158.048 al final del 2016 a \$272.027 al final del 2017, lo que representa un incremento del 72%, pero esto no ha sido así todo el año, hay que decir que si hemos incrementando de a poco cada mes esta cuenta, pero el saldo se dio en el mes de octubre con un incremento de \$52.000 debido a que en ese mes, hicimos importantes compras para tener un buen inventario que nos permitiera hacer unas buenas ventas en la época navideña y de fin de año y efectivamente en los últimos tres meses del año, octubre a diciembre 2016, tuvimos una recuperación en el nivel de ventas.

En los meses que ya llevamos del 2018, la situación tanto política como económica del País no se presenta muy halagadora, sin embargo, esperamos incrementar el nivel de ventas debido a que esperamos ganar un buen espacio como proveedores de materia prima para la industria textil como manifesté anteriormente. Espero que con esto nuestras ventas aumenten y podamos llegar a las metas y objetivos propuestos para el 2018.

Reitero mi agradecimiento a los empleados de la empresa y a mi socio, y les invito a seguir esforzándonos para llevar adelante nuestra misión y cumplir con nuestros objetivos.

Atentamente,

  
Esperanza Jaramillo  
GERENTE GENERAL

Quito, 7 de marzo del 2018