

NITTA ECUADOR S.A.

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

POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2018

Reciban un cordial saludo. En primer lugar, permítanme presentar mi agradecimiento a mi socio y a todos los colaboradores, por todo su esfuerzo, compromiso y perseverancia para sacar adelante a la Empresa NITTA ECUADOR S.A., ya que gracias a eso, ha sido posible sobrevivir en un año bastante difícil en cuanto a la situación económica del País en general y también de la Compañía en particular.

Yo como cabeza de esta Empresa, he querido estar siempre positiva para buscar nuevos nichos de mercado. Me he enfocado en encontrar nuevas marcas y nuevos productos para poder conseguir otras opciones que podamos ofrecer a otro tipo de clientes, como los fabricantes de prendas de vestir y no solamente vender producto terminado. De modo que en el 2018 ya nos convertimos en proveedores de materia prima para las empresas ecuatorianas de la confección y ya estamos importando y vendiendo telas y encajes procedentes de Colombia, aunque hemos encontrado materiales de mejor calidad y con precios más competitivos en Brasil, de modo que ya estamos en diálogo con un proveedor para realizar las compras en ese País. De todas maneras, en el 2017 las telas y encajes constituyeron el 25% de nuestras importaciones, cuando en el 2017 solo representó el 11% de nuestras importaciones. Y en cuanto a las ventas de telas y encajes representan el 15% de nuestra venta total.

También en el 2018 iniciamos negocios con la marca ST. EVEN que produce lencería, pijamas y ropa deportiva no solo aceptada, sino podría decir que apetecida en el mercado ecuatoriano. Ya hemos realizado tres importaciones y con esta marca aspiramos a tener una reactivación de nuestras ventas. En el 2018 la importación de la mercadería de esta marca representó el 15% de nuestras importaciones totales y en cuanto a ventas esta marca representó el 13% de nuestras ventas totales.

Quiero manifestar también que la marca que sigue liderando nuestras importaciones y ventas sigue siendo SAMSARA con el 30% en cuanto a importaciones y el 38% en cuanto a ventas.

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. Por este motivo hemos mantenido nuestra producción local en la más mínima, mas bien con el fin de mantener en el cargo de costurera a una buena empleada de la empresa y también por el hecho de que las máquinas continúan en nuestro poder.

En cuanto al análisis del balance y el estado de resultados, tengo el agrado de informar que las ventas se incrementaron en el 9% pasando de \$701.789 en el 2017 a \$.764011 en el 2018.

En cuanto a los costos y gastos. El costo de los productos vendidos se incrementó en el 4% si comparamos el 2017 con el 2018, pero en porcentaje el costo de ventas en comparación con las ventas del año 2018 es del 62% y en el 2017 fue del 65%.

Los gastos tuvieron un incremento del 17%, que felizmente, se ha podido cubrir con la disminución en el costo de ventas.

Con estas ventas y gastos, la Empresa obtuvo una utilidad antes de participación de trabajadores de \$21.217 y una utilidad después del 15% para los empleados y del impuesto a la renta, de \$ 12.835, porcentualmente, un 11% más que en el 2017 aunque en valor absoluto solo son \$1.305 mas que en el 2017.

La cartera de clientes pasó de \$252.178 en el 2017 a 303.650 en el 2018 con un incremento del 20%, y con esto tuvimos una rotación de cartera de 120 días, similar a la rotación del 2017. Por esto, hemos tenido que seguir recurriendo al endeudamiento con bancos y con accionistas y al factoring para poder cumplir con los compromisos con los acreedores. Será un desafío para el 2019, reducir los días de cartera vencida aunque esto si es una tarea titánica de la gerencia y del área de ventas, pues debido a las condiciones de la economía ecuatoriana en general, muchos clientes que antes realizaban pagos puntuales, han caído en la morosidad y no es por falta de presión de nuestra parte.

Las cuentas por pagar a proveedores pasaron de \$272.027 al final del 2017 a \$276.655 al final del 2018 con un mínimo aumento del 2% si comparamos los dos años. Pero esto no ha sido así todo el año pues hay que decir que hasta el mes de septiembre manteníamos unas cuentas por pagar con un promedio de \$215.000 y las importantes compras que debemos realizar para tener un buen inventario que nos permita hacer unas buenas ventas en la época navideña y de fin de año hicieron que este rubro llegara a la cifra de los \$276.655.

En los meses que ya llevamos del 2018, la situación tanto política como económica del País no presenta mejoras, sigue el gobierno en el proceso de endeudamiento por lo que requiere más recursos del sector privado para el pago de la deuda externa e interna. No se ha cumplido la expectativa del sector privado en cuanto a impuestos, especialmente lo de eliminar el anticipo de impuesto a la renta y de que este anticipo no se convierta en el impuesto mínimo, por nuestra parte debemos esforzarnos por incrementar el nivel de ventas para poder cubrir nuestros gastos y llegar a las metas y objetivos propuestos para el 2019.

Reitero mi agradecimiento a los empleados de la empresa y a mi socio, y les invito a no perder la fe, sino seguir esforzándonos para cumplir con nuestros objetivos.

Atentamente,

Esperanza Jaramillo
GERENTE GENERAL

Quito, 7 de marzo del 2019

