

NITTA ECUADOR S.A.

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

POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2019

Reciban un cordial saludo. Para presentar mi informe sobre la trayectoria de la Empresa NITTA ECUADOR S.A. en el año 2019, debo comenzar como siempre expresando mi agradecimiento a mi socio y a todos los colaboradores, por su dedicación, esfuerzo y perseverancia para sacar adelante la Empresa, tarea que en este 2019 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 lo político, social y económico en el País en general, lo cual afecta la estabilidad de los pequeñas y medianas empresas entre las que nos encontramos.

También han habido aspectos positivos como el poder ofrecer a nuestros clientes nuevos productos de marcas y calidades muy reconocidas en el mercado, que son CHMELA Y ST.EVEN, los cuales ya han estado en el Ecuador por varios años aunque en los últimos tres años no tuvieron representante exclusivo. Nos hemos enfocado junto con el equipo de ventas en posicionar mejor en el mercado ecuatoriano estos productos y marcas lo cual nos ha ayudado a mantenernos a flote. Esto no quiere decir que nuestra marca principal SAMSARA haya sido dejada de ser la más vendida pues sigue manteniendo su liderazgo. Aquí les muestro el porcentaje de ventas que ha tenido cada marca.

| VENTAS POR MARCA AÑO 2019 | | |
|------------------------------|-------------|------------|
| MARCA | VENTA ANUAL | PORCENTAJE |
| VELANEX | 227.836,47 | 42,77% |
| VMG | 147.707,73 | 27,73% |
| ST. EVEN | 157106,05 | 29,50% |
| TOTAL | 532.650,25 | 100,00% |

Por el lado negativo, tengo que decir que en este 2019 realmente no se ha podido incursionar en la venta de materia prima para las empresas ecuatorianas de confección. Realizamos una pequeña importación de telas y encajes que no conseguimos colocar en el mercado y tenemos en stock, lo cual aunque no representa una pérdida, si es dinero amortizado que podría haberse invertido mejor. Realmente, según las estadísticas, el sector textil del Ecuador, ha sufrido una fuerte pérdida en el año 2019.

Otro aspecto negativo es que debido a la cotización del peso colombiano frente al dólar, los ecuatorianos seguimos acudiendo a la frontera colombiana para realizar compras de todo tipo de productos entre los que se encuentran por supuesto ropa tanta exterior como interior, de modo que las ventas de nuestros productos, que han sido legalmente importados, que si han pagado IVA y demás costos de importación, no pueden competir con los precios a los que se ofertan los mismos productos en vecina población colombiana de Ipiales.

En cuanto al análisis del balance y el estado de resultados, tengo que exponer los siguientes datos: las ventas cayeron en \$37.079, de \$ 764.011 en el año 2018 a \$ 726.932 en el 2019, lo cual porcentualmente representa el 5.31%.

En cuanto a los costos y gastos. El costo de los productos vendidos se incrementó en el 1%, entre el 2018 y el 2019 por la subida de los precios del transporte y de los servicios de bodegaje y de trámites de aduana, el margen de utilidad en ventas fue del 35% que con pequeñas variaciones, ha sido casi constante por varios años. En valores absolutos, el costo de ventas subió en \$ 4.833, de \$471.560 en el 2018 a \$476.394 en el 2019.

Los gastos generales se redujeron en 1.78% de \$271.233 en el 2018 a \$ 265.017 en el 2019. En este año se realizó un acuerdo con el Municipio de Quito para pagar impuestos de Patente y 1.5% a los activos que estaban pendientes desde el año 2014. También se procedió a dar de baja cuentas por cobrar a clientes que han permanecido por más de 5 años en cartera y que no son ubicables físicamente pues son almacenes cerrados.

Con estas ventas y gastos, la Empresa obtuvo una pérdida de \$ 14.194,53

En cuanto a los activos y pasivos, informo que la cartera de clientes pasó de \$303.649 en el 2018 a 340.992 en el 2019 con un incremento del 14.81%, y con esto tuvimos una rotación de cartera de 145, por lo cual, hemos tenido que seguir recurriendo al endeudamiento con bancos y al factoring para poder cumplir con los compromisos con los acreedores.

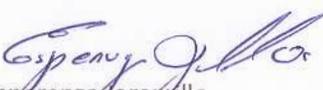
Por otro lado, las cuentas por pagar a proveedores bajaron de \$276.655 al final del 2018 a \$262.086 al final del 2019, lo que representa un decrecimiento de \$14.568, porcentualmente del 1,75%.

También traté de que el inventario a final del año 2019 llegue al menor nivel posible para mantener las ventas de la temporada de Navidad y Fin de Año, consiguiendo bajarlo de un saldo de \$194.409 al final del 2018 a \$ \$171.466 al 2019 reducción que representó el 13,5% y en valores absolutos \$22.943.

En los meses que ya llevamos del 2020. Las ventas han decaído en relación a los tres últimos meses del 2019 y además el mundo entero se encuentra amenazado por un nuevo virus que ha obligado a decretar cuarentena en los países europeos y asiáticos y la Organización Mundial de la Salud recomienda realizar cuarentena en todos los países. Espero que esto no se prolongue por mucho tiempo pues si tenemos que cerrar y acogernos a la cuarentena, nuestras ventas caerán totalmente y no podremos llegar a las metas y objetivos propuestos para el 2020.

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, 2 de marzo del 2020