

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA NINACURO S.A.

Quito, 27 de Abril de 2010

Señores
ACCIONISTAS NINACURO S. A.
Presente.-

Señores Accionistas:

LUIS CORDOVEZ GONZALEZ, en calidad de Gerente General y representante legal de NINACURO S. A., presento el informe de labores del año 2009 y perspectivas para el 2010.

La relativa estabilidad política /económica del País en el año 2009 y los aranceles grabados a los productos importados en conjunto con otros factores relevantes, se vio reflejada en las actividades que desarrolla la compañía. Por lo tanto, la producción y las ventas durante el ejercicio económico que consideramos, aumentaron en proporción y en términos reales si lo comparamos con los años inmediatamente anteriores. Sin embargo, el incremento significativo de los costos de producción, materias primas, costos por desarrollo, aumento de personal, e inversiones en maquinarias han disminuido el margen de utilidad.

Habiendo dicho esto, hay que tener en cuenta que los antes mencionados costos y la disminución en la utilidad se consideran como inversión, inversión que está proyectada a rendir frutos en el segundo semestre de 2010. Parte de estos réditos se darán debido a que la Compañía introdujo nuevos productos, entre estos: los ambientales, nuevos inciensos, el nuevo diseño de envase de jabón líquido gota tridimensional junto con los repuestos de 500 ml tanto en el mercado Ecuatoriano como en el Colombiano.

Otros factores que influyeron fueron: los registros de marcas industriales y comerciales en Ecuador y Colombia de la nueva gota de jabón y los repuestos, que junto con los gastos de desarrollo (que si bien son considerados inversiones) golpearon a la liquidez de la compañía este año, este monto estuvo en el orden de los \$42.417,23.

Las devoluciones estuvieron en \$14.358,60; los gastos financieros y descuentos tanto por pronto pago como por créditos pagados fueron de \$58.171,75. Este último monto es alto pero es considerado como costo de oportunidad.

Se reinauguró también la tienda o "show room" que funciona en las mismas instalaciones que la matriz, esta inversión tuvo un costo de alrededor de \$10.000,00 iniciales pero ofrece una muy buena oportunidad de negocio ya que sirve para: mostrar de primera mano los productos, ser la vía más rápida de comunicación entre el cliente y la empresa, desarrollar estrategias de mercadeo, y poder vender franquicias obteniendo réditos inmediatos a corto y largo plazo.

Se ha montado todo un equipo humano de profesionales que está logrando una mejor organización en la parte financiera / administrativa de la empresa.

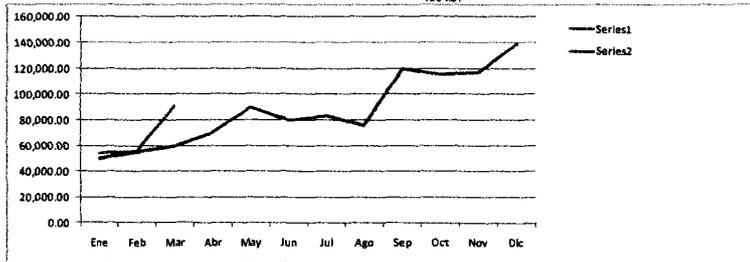
Se logro también mejorar la relación con los proveedores de materia prima, el crédito que estos ofrecen y la organización de los pedidos / entregas.

Cabe indicar que en los años 2007 y 2008 no hemos incrementado los precios de nuestros productos, y es importante señalar que los costos de los servicios han subido de una manera desmesurada.

No obstante, de los estados financieros puestos a su consideración se refleja que aun existe un resultado positivo con un futuro prominente de acuerdo a las proyecciones de ventas para el 2010.

Proyección Ecuador 2010
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2010

Proyecto 2010	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
	54,335.07	55,754.58	60,997.32	70,000.00	90,000.00	80,000.00	83,715.98	75,322.74	119,793.74	115,311.80	117,963.72	201,060.97
Margen SCC 5%	2500	2750	3000	3500	4500	4000	4185.793	3791.137	5989.687	5765.58	5863.166	6845.33
Punto de Equilibrio	47,500.00	62,250.00	57,000.00	66,500.00	85,500.00	76,000.00	79,530.07	72,031.60	113,804.05	109,546.02	111,210.53	131,961.27



Los aspectos administrativos, laborales y tributarios se han caracterizado por tener un estricto apego a las normas jurídicas / ambientales, y por desarrollarse con un excelente y estable entorno de recursos humanos.

Si bien las perspectivas para el año 2010 no son muy halagadoras tanto por las condiciones expuestas anteriormente, como por el hecho que la industria en la que gira nuestro negocio está atravesando por una fuerte crisis y a que el poder adquisitivo de la gente disminuye constantemente. Será muy satisfactorio y una realidad el crecimiento en el 2010 tanto en las Ventas, como en las exportaciones y de igual manera en la productividad / utilidad.

Esperamos contar con la colaboración de los accionistas en todos los proyectos de la compañía.

Atentamente,

LUIS CORDOVEZ GONZALEZ
GERENTE GENERAL NINACURO S. A.

