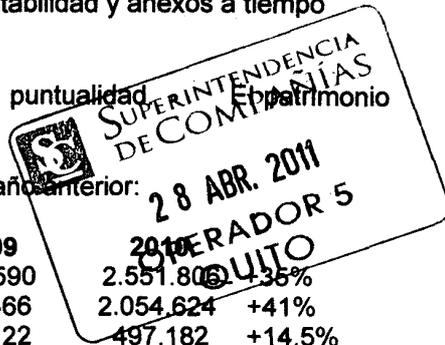


Informe del Gerente de Yukitex C.A. por el Año 2010

1. A nivel de gobierno no ha habido una mejora sobre sus políticas para incentivar la inversión. Seguimos con falta de reglas claras de juego, pero a nivel de confección local las ventas de máquinas se han incrementado Hemos tenido un muy buen año de ventas con un aumento considerable con respecto al 2009. Hemos incrementado la venta de cabezales y motores a distribuidores desde nuestra bodega de Quito. Enviamos a Guayaquil, Atuntaqui, Otavalo, Ambato y Cuenca y en menos cantidad a Macas, Loja y otros. Los distribuidores, generalmente mecánicos o gente que entiende de máquinas, se ocupan del ensamblaje de la máquina, la venta y servicio al cliente. Las fábricas grandes hacen pocas nuevas inversiones. La mayor parte del negocio se centra en los pequeños y medianos talleres.
2. Solo ocasionalmente importamos bordadoras japonesas, ya que este mercado está copado por máquinas chinas y coreanas a la mitad o un tercio del precio. Traemos también cortadoras directo de Japón pero los precios de otras marcas ensambladas en China han disminuido considerablemente.
3. Seguimos dando crédito directo sólo a 3 meses y un buen descuento para pagos al contado. Promovemos la venta con tarjetas de crédito para quienes quieren más largos plazos. Juki America nos sigue dando 120 días desde la facturación, lo cual significa 90 días desde la llegada de la mercadería cuando se trae de Miami y apenas 60 días para los contenedores de China. En la línea de máquinas rectas han bajado los precios y cambiado de modelo.
4. Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas. A mediados de año hubo cambios en el paquete accionario, salió un socio de muchos años el Sr. Rodolfo Kaufler e ingresaron 2 nuevos socios, Claudio Stadler quién se hace cargo de la Gerencia técnica y Teresita Stadler quien fue elegida Presidenta. Nuestro personal afiliado al IESS es de 7 personas, tenemos 3 personas en administración, jubilados del IESS que facturan sus honorarios y 2 personas encargadas de la contabilidad y anexos a tiempo parcial con factura de honorarios también.
5. Nuestras obligaciones han sido pagadas con puntualidad. El patrimonio de la empresa alcanza US 108.169.--
6. A continuación el análisis comparativo con el año anterior:

	2009	2010	%
VENTAS TOTALES	1.887.590	2.551.800	+35%
COSTOS	1.453.466	2.054.624	+41%
UTILIDAD BRUTA	434.122	497.182	+14.5%
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	361.543	412.192	+14%
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	41.433	49.002	+18.3%
INVENTARIO	172.028	193.000	

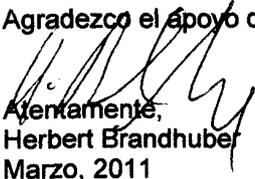
7. El promedio de venta mensual es de \$ 212.600. Las importaciones llegan 2 y 3 veces al mes, hemos incrementado las importaciones en contenedor. El aumento de ventas de cabezales a los distribuidores contra la disminución de ventas de máquinas completas directo a clientes trae como consecuencia la disminución de la utilidad bruta, como también la disminución de gastos. Tenemos un seguro de bodega de \$ 240.000 para incendios y el seguro de



robos es del 25% de ese valor, de acuerdo a las políticas de las compañías de seguros. En el almacén tenemos una doble cortina metálica en puerta y ventana.

7. Solicito a los señores Accionistas mantener sus préstamos contra pago de intereses. Con respecto a las utilidades del año 2010 sugiero que se repartan a los accionistas cuando tengamos la liquidez necesaria.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.


Atentamente,
Herbert Brandhuber
Marzo, 2011

