

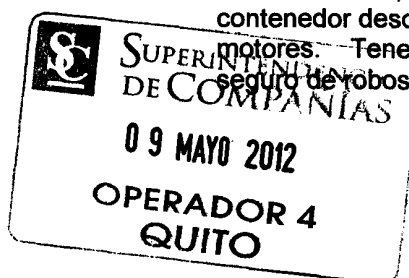
INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. por el Año 2011

Señores Accionistas:

1. Hay un sentimiento de inseguridad generalizado que no ha mejorado y las reglas del juego cambian continuamente sobre todo en cuestión de impuestos. También hay cambios en las reglas de la contabilidad, lo cual obliga a tomar especialistas para que se pongan al día en estos asuntos. La venta de unidades de máquinas se ha mantenido durante el año pasado y el pequeño incremento en el valor de las ventas se debe al aumento de precios tanto por el ISD, impuesto a la salida de divisas que pasó del 2 a 5%, como al aumento de precio de las máquinas a nivel de los exportadores. Juki América insistió en vender a otra empresa en Guayaquil así que ya no somos los únicos representantes de JUKI y desde este año nos enfrentamos a una guerra de precios, así que fue y será difícil tener los incrementos de ventas de los años pasados.
2. Continuamos con nuestros agentes en Quito, Guayaquil, Atuntaqui, Otavalo, Ambato y Cuenca a quienes se les vende cabezales y eventualmente motores, vendemos también cabezales en menor 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 muy pocas nuevas inversiones. La mayor parte del negocio se centra en los pequeños y medianos talleres. 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. También a los agentes damos crédito dividido en 3 cuotas, hasta máximo 60 días.
4. Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas y no hemos tenido cambios ni aumentos de personal durante el año 2011.
5. Nuestras obligaciones han sido pagadas con puntualidad. El patrimonio de la empresa alcanza US 109.517.--
6. A continuación el análisis comparativo con el año anterior:

	2010	2011	
VENTAS TOTALES	2.551.806	2.665.955	+4.5%
COSTOS	2.054.624	2.106.478	+2.5%
UTILIDAD BRUTA	497.182	559.477	+12.5%
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	412.192	471.427	+14.4%
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	49.002	50.351	+ 2.8%
INVENTARIO AL 31.12.11	193.000	222.618	

7. El promedio de venta mensual es de \$ 222.100. Las importaciones llegan 2 y 3 veces al mes, generalmente en paletas desde Miami pero también en contenedor desde China, especialmente las máquinas rectas económicas y los motores. 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 y trabajamos con la puerta cerrada para tratar de disminuir la posibilidad de robos y asaltos.

8. Solicito a los señores Accionistas mantener sus préstamos contra pago de intereses. Con respecto a las utilidades del año 2011 sugiero que sean repartidas a los accionistas cuando tengamos la liquidez necesaria.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,
Herbert Brandhuber
Marzo, 2012

