

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. por el Año 2012

Señores Accionistas:

1. Después de aumentos de ventas en los últimos años, vemos ahora una baja de las mismas a nivel nacional. El año pasado se ha vendido más a agentes y distribuidores intermediarios que a fábricas y talleres en forma directa, lo cual influye en el porcentaje de utilidad bruta y en el monto de las ventas. Por otro lado JUKI demoró mucho en sacar el nuevo modelo de recubridoras MF y les faltó este modelo durante algunos meses. También tuvieron falta de bodega en el modelo de las recta electrónicas DDL-9000. De las facturas emitidas para el Banco de Fomento no salió ni una sola. Fue crónica la falta de liquidez de los clientes-distribuidores de máquinas y en algunos casos quedaron mal con los pagos.
2. Como Juki America nombró un segundo distribuidor para sus máquinas en Guayaquil hace 2 años, sentimos esa competencia ya que dan rebajas de precios y plazos más largos para el pago. Las máquinas chinas de nuevas marcas tienen ya su buena parte del mercado con precios bastante más bajos que las que tienen nombre y garantía de Japón aunque también estén ensambladas en China. El gobierno ha instalado talleres para elaborar uniformes de escuelas públicas, pero con máquinas chinas de bajo precio y calidad. Importamos repuestos originales de JUKI.
3. A pesar de la competencia no hemos querido aumentar el crédito directo a más de 3 meses. 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 y algunos nos quedan mal. Nuestro distribuidor en Guayaquil está bastante desorganizado y ha tenido problemas con el SRI, deberemos hacer algún cambio, aunque él conoce bien el mercado y es buen mecánico.
4. Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas y no hemos tenido cambios ni aumentos de personal durante el año 2012.
5. Nuestras obligaciones han sido pagadas con puntualidad. El patrimonio de la empresa alcanza US 94.861.--
6. A continuación el análisis comparativo con el año anterior:

	2011	2012	
VENTAS TOTALES	2.665.955	2.232.029	-16%
COSTOS	2.106.478	1.807.022	-14%
UTILIDAD BRUTA	559.477	425.000	-24%
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	471.427	360.890	-23%
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	50.351	35.695	-29%
INVENTARIO AL 31.12.11	222.618	297.617	

7. El promedio de venta mensual es de \$ 186.000. 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 inventarios en bodega y almacén 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 2012 sugiero que sean repartidas a los accionistas cuando tengamos la liquidez necesaria.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Brandhuber', with a stylized flourish at the end.

Atentamente,
Herbert Brandhuber
Marzo, 2013