

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. POR EL AÑO 2014

Señores Accionistas:

- 1) En el año 2014 hemos tenido un decrecimiento en las ventas, comparado con los años anteriores, debido a varios factores que explico más adelante. En el mes de marzo participamos en la feria Xpotex 2014, en donde decidimos exponer una nueva máquina acolchadora, que sirve sobre todo para la elaboración de colchas en la línea artesanal. Como en años anteriores hemos incrementado las ventas a los distribuidores en todo el país, decidiendo vender con ese precio solamente a quienes tengan almacén, para evitar la competencia desleal entre ellos y eventualmente con los mecánicos conocidos que también consiguen clientes para máquinas.
- 2) Para el tercer trimestre del año, la firma Juki, casi sin aviso previo, decidió bajar los precios de las máquinas para tejido de punto a fin de lograr un mejor posicionamiento de la marca en Latino América. Esto trajo una mayor venta de esos modelos en Ecuador, pero nos creó un problema al obligarnos a comprar las mismas en contenedores desde China, con plazos largos de entrega y otras condiciones. Las reglas no estuvieron claras desde el inicio y el otro distribuidor de Juki pudo aprovechar la coyuntura y se adelantó a traer estas máquinas al nuevo precio, por lo que nos vimos obligados a vender nuestras existencias en precios menores del costo para no perder a los clientes. Además al tener mayores ventas de esos modelos, se nos acabó nuestro stock y tuvimos que traer máquinas de Miami a precio más alto para no dejar de vender, no teniendo en esos casos casi ninguna utilidad. Esto, por supuesto se nota en las utilidades globales del año.
- 3) A pesar de la competencia no hemos querido y no podemos aumentar el crédito directo a más de 3 meses. Promovemos la venta con tarjetas de crédito para quienes quieren plazos más largos. Para los revendedores y agentes continuamos con la política de vender al contado y en algunos casos, crédito dividido hasta en 3 cuotas.
- 4) Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas. En este año hemos tenido cambios de personal en el taller.
- 5) Nuestras obligaciones han sido pagadas con puntualidad a pesar del incremento de las importaciones seguidas de la China. El patrimonio de la empresa es de US \$ 94.700. Los préstamos de los accionistas a la empresa al 31 de Diciembre son de US\$ 83.392.
- 6) A continuación el análisis comparativo con el año anterior:

	2013	2014	%
VENTAS TOTALES	2'459.325	2'065.760	-16
COSTOS	1'931.313	1'607.232	-17
UTILIDAD BRUTA	528.012	458.528	-13
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	444.768	422.994	-5
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	49.528	35.533	-28
INVENTARIO AL 31 DIC 2014	278.586	272.891	

- 7) El promedio de venta mensual es de \$ 172.000,00 Las importaciones llegan 2 y 3 veces al mes, generalmente en paletas desde Miami pero también en contenedores desde

China, especialmente las máquinas rectas económicas, las máquinas para tejido de punto, recubridoras y overlocks y los motores. Tenemos un seguro de incendios para los inventarios en bodega y almacén de \$ 400.000. Además un seguro para dinero y equipos de oficina por \$ 8.400. El seguro de transportes es abierto con un límite por embarque de \$ 140.000, hasta \$ 80.000 sin custodia armada ni candado satelital. 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) Como en años anteriores, me permito solicitar a los señores Accionistas mantener sus préstamos contra pago de intereses. Con respecto a las utilidades del año 2014 sugiero que sean repartidas a los accionistas cuando la empresa tenga la liquidez necesaria, tomando primero en cuenta a los acreedores y todos los pagos de importaciones.

Este es el primer informe que hago como Gerente de la firma, ya que a principios de enero 2014 fui nombrado en este puesto. Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,
Claudio Stadler
Marzo del 2015