

## INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. POR EL AÑO 2015

Señores Accionistas:

- 1) En el año 2015 hemos tenido un aumento en las ventas, comparado con el año anterior aunque sin llegar al monto del año 2013. Los primeros 9 meses fueron buenos, pero la crisis del país ya se hizo notar en octubre, noviembre y diciembre y no hablemos de lo que está sucediendo en el presente año 2016 que empieza realmente mal.
- 2) La obligación de traer máquinas de diversos modelos en contenedor desde China, en lugar de traerlos desde Miami, para obtener los precios más económicos, nos ha obligado a mantener un inventario mayor que en años anteriores. Lo malo de las disposiciones de JUKI es que tienen fábricas en los 4 puntos cardinales de China y no pueden o no quieren consolidar los modelos más vendidos en un solo contenedor, lo que nos facilitaría importar lo que realmente necesitamos de acuerdo a las ventas y no tener que adivinar lo que se va a vender dentro de 4 meses.
- 3) A pesar de la competencia no hemos querido y no podemos vender a crédito. Promovemos la venta con tarjetas de crédito para quienes quieren plazos. Para los revendedores y agentes continuamos con la política de vender al contado y en algunos casos, se les acepta un saldo a pocos días, pero ya vemos que los atrasos en esos pagos han aumentado. A las fábricas y distribuidores que compran por montos elevados y que conocemos por mucho tiempo, tenemos que esperar el pago desde unos pocos días y hasta un mes, por sus políticas de compra ya establecidas, sin llegar a ser venta a crédito. En ningún caso, ni en esos atrasos cobramos intereses.
- 4) Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas. Tratamos de mantener nuestro personal sin despidos durante el año 2015, esto se cumplió pero veremos qué pasa en el 2016.
- 5) Nuestras obligaciones han sido pagadas con puntualidad a pesar del incremento de las importaciones de contenedores de China, gracias a los préstamos ocasionales de los accionistas para completar dichos pagos a tiempo y también de la aceptación de los accionistas de dejar los dividendos sin cobrar en la empresa, para tener más liquidez. El patrimonio de la empresa es de US \$ 147.594 y los dividendos no repartidos aún del 2013 y 2014 se pueden apreciar en el cuadro que sigue.
- 6) A continuación el análisis comparativo con los años anteriores:

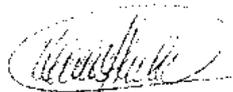
	2013	2014	2015
VENTAS TOTALES	2'459.325	2'065.760	2'214.660
COSTOS	1'931.313	1'607.232	1'744.343
UTILIDAD BRUTA	528.012	458.528	470.317
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	444.768	422.994	417.423
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	49.528	35.533	52.894
INVENTARIO AL 31 DICIEMBRE	278.586	272.891	451.000

- 5) El promedio de venta mensual fue de \$ 184.500,00. Las importaciones llegaron 2 veces al mes, en paletas desde Miami y en contenedores desde China, tanto las máquinas rectas económicas, las máquinas para tejido de punto, recubridoras overlocks y los motores. Tenemos un seguro de incendios para los inventarios en

bodega y almacén de \$ 480.000. 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, y hasta \$ 80.000 sin custodia armada ni candado sateital. 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.

- 6) 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 2015 sugiero que sean repartidas a los accionistas cuando la empresa tenga la liquidez necesaria, tomando en cuenta primero a los acreedores externos, todos los pagos de importaciones y pagos a empleados.
- 7) Estrategias para el año 2016. Vemos que el año empieza muy mal. Las ventas que ya eran malas en los últimos meses del 2015, han seguido decreciendo por lo cual hemos demorado y anulado algunos pedidos que habrían incrementado demasiado nuestros inventarios, por este motivo lo que nos queda es reducir los gastos, contraer las compras a lo indispensable y tratar de mantener los empleos del personal de la oficina hasta donde sea posible. Los pedidos se harán a Miami solo para reponer mercadería que se nos vaya acabando, aunque los precios sean ligeramente superiores al promedio traído de China. No se puede ser más agresivo en las ventas debido a que la situación de liquidez es general y lo único que lograríamos sería tener más deudores, por lo que al igual que en el año pasado, las ventas en general deberán ser solamente al contado o con tarjeta de crédito. Todo esto se podría revisar a mediados de año, si la situación económica llegara a cambiar, aunque es muy improbable debido a que es un año preelectoral y no se prevé ningún cambio positivo por parte del gobierno actual hasta las elecciones.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,  
Claudio Stadler  
Marzo del 2016