

## INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. POR EL AÑO 2016

Señores Accionistas:

- 1) Como ya se podía prever, en el año 2016 hemos tenido una gran disminución de ventas, comparado con el año 2015. Todo el año 2016 ha continuado la tendencia a la baja de ventas, lo que ya se podía apreciar durante los tres últimos meses del 2015. Siendo este un año pre-electoral, muy polarizado y viendo la situación del mercado, no se podía esperar otra cosa. En febrero 2016 asaltaron un contenedor a la salida de la aduana con un valor FOB de \$ 119.000, de los cuales el seguro pagó \$ 113.735. Con el pago del deducible, el 5% aranceles y 5% impuesto a la salida de divisas y gastos, la pérdida fue de \$ 21.411.
- 2) Debido a la disminución de las ventas empezamos a bajar los inventarios y traer de Miami solamente lo que se nos estaba acabando, a pesar de que sale un poco más caro que traer de China. El hecho de tener que traer máquinas de diversos modelos en contenedor para obtener los precios más económicos, nos ha obligado a consolidar de diversas fábricas de China, lo que finalmente fue aceptado por JUKI, aunque subía el costo y demoraba el embarque por tener que hacer un B/L de cada una de ellas y consolidar en uno solo para la llegada a puerto ecuatoriano.
- 3) Por las estadísticas aduaneras que controlamos todos los meses, hemos visto que las compras de la competencia, tanto en máquinas de marcas conocidas, como de otras Chinas, también han bajado notablemente y hemos podido comprobar que algunas empresas han debido cerrar sucursales y otras disminuir los gastos y reducirse.
- 4) De todas maneras y a pesar de la competencia seguimos con la política de no vender a crédito. Insistimos en la venta con tarjetas de crédito para quienes quieren plazos. Para los distribuidores y agentes continuamos con la política de vender al contado y en algunos casos, se les acepta un saldo a pocos días. 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 les cobramos intereses.
- 5) Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas. Habíamos tratado de mantener nuestro personal sin despidos durante el año 2016, pero debido al descenso de ventas tuvimos que prescindir del último de los empleados que entró a la oficina, ya que no había suficiente trabajo.
- 6) Nuestras obligaciones han sido pagadas con puntualidad. Hemos pagado a los accionistas los dividendos del 2013. El patrimonio de la empresa es de US \$ 140.166
- 7) A continuación el análisis comparativo con los años anteriores:

	2014	2015	2016
VENTAS TOTALES	2'065.760	2'214.660	1'110.398
COSTOS	1'607.232	1'744.343	903.390
UTILIDAD BRUTA	458.528	470.317	207.008
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	422.994	417.423	214.434
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	35.533	52.894	0
INVENTARIO AL 31 DICIEMBRE	272.891	451.000	153.687

5) El promedio de venta mensual fue de \$ 92.533,00. Las importaciones llegaron cada dos meses 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 \$ 320.000. 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 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.

6) Como en años anteriores, me permito solicitar a los señores Accionistas mantener sus préstamos contra pago de intereses. Desgraciadamente, este año no habrá utilidades para los trabajadores ni dividendos para los accionistas.

7) Estrategias para el año 2017. Tanto por las estadísticas aduaneras como nuestras conversaciones con los distribuidores, vemos que el año no empieza mejor. Las diferencias de precios desde JUKI Miami y desde China son en muchos casos demasiado altas y nos vemos obligados a pedir contenedores de China. En todo caso trataremos de tener en bodega todos los modelos que se venden normalmente y que estos no falten, para lo cual hacemos pronósticos continuos. Los modelos especiales y los que no tienen tanta diferencia de precio traemos de Miami. Trataremos de mantener los empleos del personal de la oficina hasta donde sea posible. No se puede ser más agresivo en las ventas debido a que la situación de iliquidez 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 los pronósticos generales no son buenos ni aún con un cambio de gobierno, por la situación en la que se encuentra el país.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,  
Claudio Stadler  
Marzo del 2017





