

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. POR EL AÑO 2017

Señores Accionistas:

- 1) En el año 2017 hemos tenido un aumento en las ventas, comparado con el año 2016 que fue muy malo desde todo punto de vista. No se pudo recuperar los montos de ventas de años anteriores pero al menos hemos podido mantener los puestos de trabajo de todos nuestros colaboradores, aunque sin aumentos de remuneraciones.
- 2) Continuamos importando la marca JUKI tanto de Miami como de China, en contenedores y como carga suelta. La venta de bordadoras decayó y nuestra representada Barudan tiene las máquinas más caras del mercado con lo cual resulta imposible venderlas. En las estadísticas de importación de máquinas de coser industriales estamos en los primeros lugares, en la primera mitad del año en primer lugar. Quiere decir que las importaciones de la competencia también bajaron drásticamente.
- 3) Continuamos con nuestra política de no 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 nada más. 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. No cobramos intereses.
- 4) Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas fueron cumplidas. Hemos mantenido nuestro personal sin despidos durante el año 2017.
- 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 mantener los dividendos del 2015 sin reparto para tener más liquidez. El patrimonio de la empresa es de US \$ 143.720.
- 6) A continuación el análisis comparativo con los años anteriores:

	2015	2016	2017
VENTAS TOTALES	2'214.660	1.110.398	1.620.460
COSTOS	1'744.343	903.390	1.282.039
UTILIDAD BRUTA	470.317	207.008	338.421
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	417.423	214.435	300.819
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	52.894	-7.427	37.601
INVENTARIO AL 31 DICIEMBRE	451.000	153.688	175.867

- 5) El promedio de venta mensual fue de \$ 135.038.00. Las importaciones llegaron 1 a 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 \$ 300.000. 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. Con respecto a las utilidades del año 2017 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. Mientras tanto mantener esos dividendos en cuentas por pagar.
- 7) Estrategias para el año 2018. Las ventas no parecen mejorar con respecto al año pasado. Tratamos de mantener nuestros inventarios sólo con las máquinas que se venden en mayor cantidad y traer los modelos especiales bajo pedido. Hay empresas que durante la crisis del 2016 despidieron personal pero guardaron las máquinas y que ahora están volviendo a usarlas. No hay compras por parte de las fábricas grandes.

Vemos que las importaciones de máquinas chinas de marcas desconocidas que antes no eran de buena calidad han aumentado y hay mucha competencia a precios bien bajos y lo más preocupante con técnicas electrónicas muy buenas. 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 deudores, por lo que al igual que en años pasados, 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. Con relación al posible aumento de aranceles no creemos que nos afecte, ya que lo nuestro son bienes de capital y máquinas necesarias para la industria. El nuevo gobierno habla bonito pero aún no vemos señales concretas de mejora en las políticas económicas.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,
Claudio Stadler
Marzo del 2018