

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. POR EL AÑO 2018

Señores Accionistas:

- 1) En el año 2018 hemos tenido una reducción de las ventas, comparado con el año 2017. 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. Vemos sin embargo que las importaciones de varias marcas de máquinas chinas han subido en forma significativa y nos damos cuenta que la calidad de esas máquinas ha mejorado notablemente. Además todos los modelos traen el motor incorporado, lo que no sucede con la JUKI, los motores debemos adquirir adicionalmente con lo cual aumenta aún más la diferencia. En las estadísticas de importación de máquinas de coser industriales está la marca JUKI en el primer lugar, con dos importadores de Quito y Guayaquil seguida de cerca por una de las marcas chinas.
- 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 2018.
- 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. El patrimonio de la empresa es de US \$ 110.150,00
- 6) A continuación el análisis comparativo con los años anteriores:

	2016	2017	2018
VENTAS TOTALES	1.110.398	1.620.460	1.457.520
COSTOS	903.390	1.282.039	1.142.006
UTILIDAD BRUTA	207.008	338.421	315.514
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	214.435	300.819	297.674
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	-7.427	37.601	17.838
INVENTARIO AL 31 DICIEMBRE	153.688	175.867	321.452

La utilidad antes del cierre y la Conciliación tributaria es de \$ 34.034. Menos el 15% de trabajadores \$ 5.105 quedan \$ 28.929. Como la jubilación patronal y desahucio calculados por la Actuaría en \$3.549 ya no es gasto deducible desde este año y debemos además poner como impuesto a la renta lo que el SRI calculó el año pasado en \$ 11.089 en lugar de los \$ 7.232 que resultan de tomar el 25% que debería ser, vemos que estamos realmente pagando el 38.3 % de impuesto a la renta.

- 5) El promedio de venta mensual fue de \$ 121.460. 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 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 2018 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 2019. Las ventas han decaído y debemos pensar en hacer importaciones de alguna marca china a precios mucho más bajos que nuestra marca líder. Esto no será fácil ya que estamos acostumbrados a vender calidad. Vemos que se repite lo que sucedió hace 40 años, en que las marcas europeas fueron sacadas del mercado por la competencia de Japón. Ahora son los chinos los que sacan del mercado a todas las otras marcas, tanto en máquinas como en vehículos, etc. Tratamos de mantener nuestros inventarios sólo con las máquinas que se venden en mayor cantidad y traer los modelos especiales bajo pedido, pero resulta muy difícil calcular con 4 o 5 meses de anticipación lo que se venderá a futuro. Con la disminución de ventas tenemos ahora un inventario mayor al que nos gustaría mantener, pero hemos debido recibir los pedidos hechos con meses de anticipación a la fábrica antes de la reducción de las ventas.

Todo esto se podría revisar a mediados de año, si la situación económica llegara a cambiar. El nuevo gobierno habla bonito pero aún no vemos señales concretas de mejora en las políticas económicas y en todos los niveles se habla de recesión.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,
Claudio Stadler
Marzo del 2019