

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE YUKITEX C.A. POR EL AÑO 2019

Señores Accionistas:

- 1) En el año 2019 hemos tenido nuevamente una reducción de las ventas, comparado con los años 2017 y 2018. No se pudo recuperar los montos de ventas de años anteriores y nos vimos obligados a despedir un colaborador, el que con más facilidad podrá conseguir otro trabajo como técnico, con la experiencia obtenida en nuestra firma.
- 2) Continuamos importando la marca JUKI tanto de Miami como de China, menos contenedores y más como carga suelta. 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, por lo que decidimos importar también de MAQI, una fábrica con buena reputación, tanto máquinas con motor incorporado como mecánicas. En las estadísticas de importación de máquinas de coser industriales vemos que las máquinas chinas de varias marcas están muy por encima de las nuestras y la competencia es cada vez más difícil.
- 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. Tenemos 4 empleados en el IESS. La contadora es jubilada, independiente y cobra honorarios.
- 5) Nuestras obligaciones con el exterior e internas han sido pagadas con puntualidad, gracias a los préstamos ocasionales de los accionistas para completar dichos pagos a tiempo. El patrimonio de la empresa es de US \$ 112.525,00
- 6) A continuación el análisis comparativo con los años anteriores:

	2017	2018	2019
VENTAS TOTALES	1.620.460	1.457.520	951.784
COSTOS	1.282.039	1.142.006	742.331
UTILIDAD BRUTA	338.421	315.514	209.453
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	300.819	297.674	208.562
UTILIDAD LIQUIDA REPARTIBLE	37.601	17.838	890
INVENTARIO AL 31 DICIEMBRE	175.867	321.452	195.541

- 5) El promedio de venta mensual fue de \$ 80.000. Desgraciadamente, nuestro principal proveedor, JUKI, se ha dedicado a promover y mejorar la técnica de las máquinas especiales y de altos precios y dejó de lado la mejora de las rectas, overlocks y recubridoras, que son el grueso de las ventas en Ecuador y otros países del tercer mundo. Por esa razón hemos importado por vez primera una marca china de la competencia de JUKI para poder sobrevivir. No es fácil tampoco entrar a competir con otra marca china a más de las 10 que ya hay en el mercado. El seguro de incendios para la mercadería en bodega y almacén fue de \$ 280.000. 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 la pequeña utilidad del año 2019 sugiero que sea repartida 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. Dejo constancia de que las utilidades de los años 2017 y 2018 están también en cuentas por pagar esperando el tiempo oportuno para hacer el reparto.
- 7) Estrategias para el año 2020. Las ventas han decaído y la nueva marca MAQI, difícil de introducir con tanta competencia, no se vende como esperábamos, además hemos visto que esa firma exporta también a un distribuidor chino de Quito y con descuentos, aunque sea cambiando el nombre de las máquinas. La seriedad de los japoneses no la tienen los chinos y vemos que las ventas las hacen al mejor postor. Tratamos de mantener nuestros inventarios sólo con las máquinas que se venden con mayor seguridad y traer los modelos especiales bajo pedido, con anticipo. Como este informe hago en abril, en medio de la pandemia, ya puedo pronosticar que este año será muy difícil y deberemos tomar todas las medidas para lograr, no digo mejorar, sino sobre vivir.

Agradezco el apoyo de los Señores Accionistas a mi gestión.



Atentamente,
Claudio Stadler
Abril del 2020