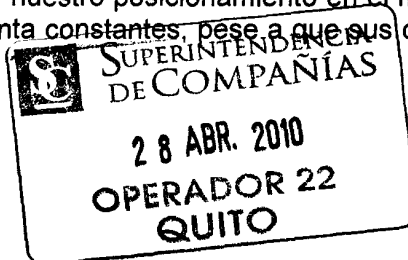


A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

Pongo a vuestra consideración al presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2009:

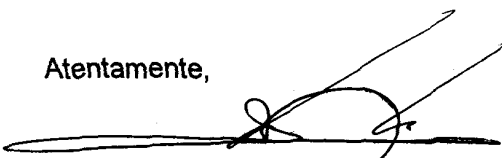
1. En el año 2009 se ha mantenido nuestra actividad comercial, únicamente a nivel nacional y con proveedores ecuatorianos. Cumpliendo con uno de nuestros objetivos, preferir siempre el producto ecuatoriano.
 2. Se han cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas, observando nuestros estatutos y reglamentos.
 3. En el año 2009, se mantuvieron las líneas de productos textiles que hemos venido comercializando, aunque hemos experimentado una baja en nuestras ventas de distribución de aproximadamente un 20% respecto al año 2008; esto debido principalmente a la competencia de hemos tenido y sobre todo de nuestros propios proveedores que se han abierto al mercado con sistemas de venta paralelos al nuestro. Esta situación nos ha llevado a buscar relaciones comerciales con nuevos proveedores que no sean de Atuntaqui, de lo cual a finales de año ya ha empezado a verse resultados alentadores.
 4. En lo que respecta a los puntos de venta debo indicar que en el mes de Abril del 2009, se abrió un local en el sector de la Villaflora en la zona Sur de la ciudad de Quito, (en el interior del Mega Santa María), pero debimos cerrar los puntos de venta de El Quinche, Mariana de Jesús y Sangolquí, debido a los resultados negativos obtenidos.
 5. De los Estados Financieros de la compañía, se presenta una pérdida de USD - 9.053,88 resultado que nos refleja las dificultades que hemos tenido en la parte de distribución principalmente, por las causales antes indicadas, ya que en los puntos de venta se han mantenido los resultados aproximados respecto al año anterior. Otro factor importante a ser tomado en cuenta son: la incertidumbre económica que vive nuestro país y los efectos de la crisis económica mundial que han generado que el mercado se contraiga y caiga la demanda.
- ✓ Al no cumplirse con los presupuestos de ventas esperados, nuestras compras de mercadería no tuvo la rotación esperada, elevando nuestra bodega en aproximadamente un 25% de lo esperado para cerrar el ejercicio.
 - ✓ Aunque las restricciones en las importaciones de producto textil, favorecieron al sector, la competencia, la falta de liquidez en el mercado y el alza de las materias primas han hecho que debamos en muchos casos sacrificar margen de rentabilidad para privilegiar la consolidación de nuestro equipo de ventas y nuestro posicionamiento en el mercado a costa de mantener precios de venta constantes, pese a que sus costos se hayan incrementado.

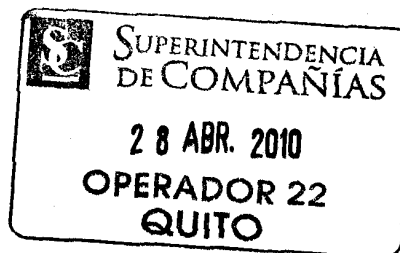


Adicionalmente, se tomó la decisión de liquidar a precio de costo y en ciertos casos a pérdida, producto que tenían permanencia de más de seis meses en bodega.

6. Gracias a las acciones tomadas y a nuestro posicionamiento en el mercado, las situaciones antes mencionadas no nos han afectado en mayores niveles y se ha obtenido un resultado negativo manejable.
7. Durante el año 2009, se han presentado varias situaciones sociales que han afectado la estabilidad del país, tomándose como pretexto por parte de nuestros clientes, para tomar mayores plazos de cancelación. Manteniéndose la rotación de cartera en el 2009 en 75 días, situación que nos ha provocado ciertos problemas de liquidez. Es por ello que uno de los aspectos importante de resaltar del balance, es que durante el año 2009 el costo financiero es del 1% sobre las ventas, estos intereses son el resultado de varios créditos a terceros que han sido necesarios para mantener la liquidez y giro del negocio de la compañía.
8. Con el firme propósito de depurar nuestra cartera de clientes, se realizan recalificaciones periódicas de nuestros clientes, mejorando controles y procesos con el fin de garantizar la recuperación de los créditos otorgados
9. Para el año 2010 se tiene previsto aumentar ligeramente los volúmenes de ventas con respecto al año 2009, lo cual sumado a las acciones emprendidas para bajar costos operativos, esperamos obtener resultados positivos. Todo esto dependerá en buena parte de las políticas gubernamentales y económicas que nuestro país adopte.
10. Otras acciones a tomarse en el 2010 son: renegociar las condiciones con nuestros proveedores, búsqueda de nuevos proveedores, mejorar nuestros procesos en compras, realizar seguimientos periódicos de rotación de producto para determinar planes de liquidación oportunos y con ello bajar el nivel de stock de inventarios.

Atentamente,


Ing. Eduardo Dávila Martínez.
GERENTE GENERAL
ALCOTEXTIL CIA LTDA.



Quito, 27 de Abril del 2010