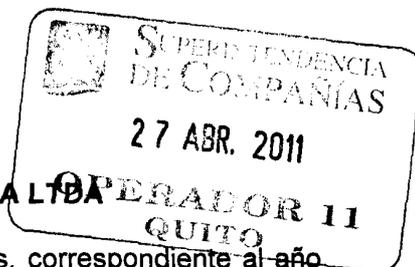


INFORME DEL GERENTE GENERAL



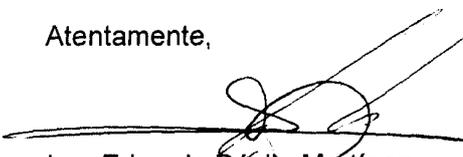
A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

Pongo a vuestra consideración al presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2010:

1. En el año 2010 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 2010, se mantuvieron las líneas de productos textiles que hemos venido comercializando, aunque hemos experimentado una baja en nuestras ventas de distribución de aproximadamente un 5% respecto al año 2009; 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 mayo del 2010 se cerró el punto de venta de Villaflores, debido a los resultados negativos que se obtuvieron. En Diciembre del 2010 se apertura un punto de saldos en el sector de Chiryacu del 2010, con el cual esperamos poder sacar la mercadería quedada de colecciones anteriores.
5. De los Estados Financieros de la compañía, se presenta una pérdida para accionistas de USD 15.187.87 - El resultado neto de la operación del 2010 es una utilidad operativa de \$ 8.563,53 pero se decidió enviar a resultado el crédito tributario de impuestos retenidos de los años 2005, 2006 y 2007 por \$10.628,82. Quedando con una pérdida contable de \$ 2065.29. Tributariamente, también se envió a resultados el valor del anticipo de impuesto a la renta del año 2010 por \$13.122.58 (impuesto único).
6. En los puntos de venta se han mantenido la misma tendencia de resultados respecto al año anterior. Factores importantes a ser tomado en cuenta son: la incertidumbre política-económica que vive nuestro país y los efectos del incremento del costo del algodón que se ha sentido con mayor fuerza a finales de año, lo cual genera 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 al cierre del ejercicio, respecto al año anterior, más allá de lo proyectado.
 - ✓ 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 nuestras 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.

7. 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.
8. Durante el año 2010, 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 2010 en 72 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 2010 el costo financiero es del 1.3 % 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.
9. 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
10. Aunque el año 2011 se presenta con la misma tendencia de finales del 2010, esto es precios al alza de las materias primas, sobre todo el algodón, se tiene previsto aumentar ligeramente los volúmenes de ventas con respecto al año 2010, lo cual sumado a las acciones emprendidas para bajar costos operativos, esperamos obtener resultados positivos, aunque todo esto también dependerá en buena parte de las políticas gubernamentales y económicas que nuestro país adopte.
11. Otras acciones a tomarse en el 2011 son: renegociar las condiciones con nuestros proveedores, búsqueda de nuevos proveedores, mejorar nuestros procesos en compras, realizar seguimientos periódicos de rotación de producto y cartera 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, 25 de Abril del 2011

