

## INFORME DEL GERENTE GENERAL

### A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

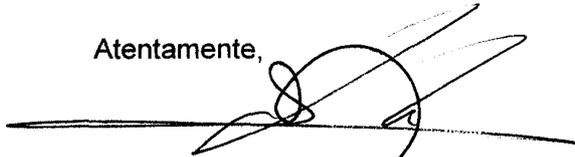
Pongo a vuestra consideración el presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2011:

1. En el año 2011 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 2011, se mantuvieron las líneas de productos textiles que hemos venido comercializando, aunque hemos experimentado una baja en nuestras ventas de distribución de aproximadamente un 10% respecto al año 2010; 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.
  4. En lo que respecta a los puntos de venta debo indicar que en el mes de Septiembre del 2011, se abrió un local en el sector La Magdalena en la zona Sur de la ciudad de Quito, (en el interior del Servicio Social de las Fuerzas Armadas COSSFA SUR).
  5. De los Estados Financieros de la compañía, se presenta una pérdida operativa de USD -11.135,85. Para el resultado neto que nos refleja de la operación 2011 se decide enviar al gasto el impuesto retenido del los años 2008 por \$ 15.752,29 y el anticipo del impuesto a la renta del 2011 por \$ 11.463.51 quedando una pérdida contable de \$ 38.351,65
  6. En los puntos de venta se han mantenido la misma tendencia de resultados respecto al año anterior; sin embargo, se siente una recesión económica que se ha traducido en que la demanda se contraiga y los volúmenes de venta no se incrementen como estaban proyectados.
- ✓ 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, 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 volúmenes de venta y 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. Durante el año 2011, 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. La rotación de cartera en el 2011 incrementó en 12 días frente al 2010, la rotación actual de cartera es de 84 días, situación que nos ha provocado muchos problemas de liquidez. Es por este motivo que nos hemos visto en la necesidad de incrementar nuestros créditos con terceros y accionistas, con el afán de mantener la liquidez y continuar con el 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. Aunque el año 2012 se presenta con la misma tendencia de finales del 2011, esto es precios al alza de las materias primas y alzas salariales, se tiene previsto aumentar ligeramente los volúmenes de venta con respecto al año 2011, 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.
10. Otras acciones a tomarse en el 2012 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.**  
100160077-2



Quito, 17 de Abril del 2012