

INFORME DEL GERENTE GENERAL

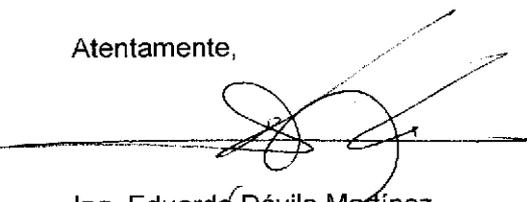
A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

Pongo a vuestra consideración el presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2012:

1. En el año 2012 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 2012, se mantuvieron las líneas de productos textiles que hemos venido comercializando, aunque hemos experimentado una baja en nuestras ventas de distribución de aproximadamente un 40% respecto al año 2011; 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 nuevos proveedores nacionales y a iniciar los trámites pertinentes con el fin de importar mercadería de proveedores extranjeros.
4. En lo que respecta a los puntos de venta debo indicar que en el mes de Mayo del 2012, se apertura un local en el sector La Gatazo en la zona Sur de la ciudad de Quito, al cerrar este ejercicio fiscal, este almacén nos ha generado una pérdida de \$ 9.447,73 por lo que se lo mantendrá hasta cumplir su año de arrendamiento.
5. De los Estados Financieros de la compañía al 31 de diciembre del 2012, se presenta una pérdida operativa de USD -88.991,73. Se amortizará la pérdida tributaria aplicando el 22% correspondiente al 2013 por un valor de \$ 16.386,87, lo cual se registró contablemente como un ingreso diferido; quedamos al final del ejercicio 2012 una pérdida neta de \$ -72.604,86
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 las bajas ventas 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 2012, las bajas ventas y la recesión que el país vive han generado que una buena parte de nuestros clientes se hayan extendidos en los plazos de cancelación y/o hayan constantemente postergado fechas de efectivización de sus cheques. La rotación de cartera en el 2012 incrementó en 11 días frente al 2011, la rotación actual de cartera es de 96 días. La rotación de nuestro inventario terminó en 106 días. Mientras nuestros índices de rotación de cartera han aumentado, nuestro índice de pago a proveedores han disminuido de 110 a 60 días, principalmente por anticipos proveedores que se realizaron a inicios de año. 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. Ante las complicaciones de recuperación de cartera hemos empezado a depurar nuestra cartera de clientes, realizando recalificaciones periódicas de nuestros clientes, mejorando controles y procesos con el fin de garantizar la recuperación de los créditos otorgados
9. Aunque el año 2013 se presenta con la misma tendencia de finales del 2012, esto es incremento en el aspectos salarial, marcada recesión económica del país, se tiene previsto aumentar ligeramente los volúmenes de venta con respecto al año 2012, lo cual sumado a las acciones emprendidas para bajar costos operativos y mayor control sobre los gastos; 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 2013 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.
11. En el año 2012 se obtuvo nuestro permiso de importador y para este año 2013 esperamos realizar nuestras primeras importaciones; con esto podremos llegar al mercado con producto diferenciado y evitar así la competencia que actualmente tenemos de nuestros propios proveedores nacionales.

Atentamente,



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

Quito, 11 de Abril del 2013