

## INFORME DEL GERENTE GENERAL

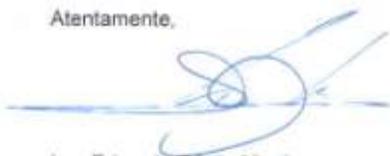
### A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

Pongo a vuestra consideración el presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2013:

1. Con el afán de diversificar nuestro portafolio de productos, dentro de nuestra actividad comercial, este año 2013, tuvimos un 10% de productos importados. Hemos iniciado este proceso de importaciones directas básicamente en ropa de bebe y niños. Hemos aprovechado las bondades de algodón pima peruano para este tipo de prendas, lo cual se complementa con los productos que hemos vendido ofreciendo a nuestros clientes y que corresponde a proveedores nacionales.
  2. Se han cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas, observando nuestros estatutos y reglamentos.
  3. En el año 2013, se mantuvieron las líneas de productos textiles que hemos venido comercializando, aunque hemos experimentado una baja en nuestras ventas de distribución de aproximadamente un 50% respecto al año 2012; 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 y como se indicó en el párrafo 1, a iniciar actividades de importación
  4. Este año se ha notado con mayor fuerza muchas dificultades para la recuperación oportuna de la cartera, lo cual sumado a que no hemos logrado contar con asesores comerciales comprometidos han influido decisivamente en los resultados obtenidos y en una iliquidez constante y peligrosa
  5. En lo que respecta a los puntos de venta debo indicar que en este año 2013, en general han sufrido un ligero decremento en sus promedios de venta mensuales; siendo el caso más crítico en el local en el sector La Mena 2 en la zona Sur de la ciudad de Quito, por lo que en el mes de Mayo se lo cerró, debido a que éste almacén ya nos había generado una pérdida de \$ 6.484,31 y no teníamos expectativas de mejora significativa.
  6. De los Estados Financieros de la compañía, se desprende una pérdida operativa de USD 117.486,96. Para el resultado neto, que nos refleja de la operación 2013, se envió al gasto el valor del impuesto a la renta del 2013, esto es: \$8.171,60. Con esto, al cierre del ejercicio, quedamos con una pérdida contable de \$ 124.473,42.
  7. Como ya se indicó en el párrafo 5, 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 han sufrido un decremento.
- ✓ Al no cumplirse con los presupuestos de ventas esperados, no se logró que la mercadería adquirida tenga la rotación esperada, elevando el valor de nuestra bodega al cierre del ejercicio, más allá de lo proyectado.

- ✓ Hemos mantenido los precios de venta a nuestros clientes durante todo el año, a pesar de los incrementos operativos y de mercadería que hemos experimentado, esto con el afán de no perder mayor participación de mercado.
  - ✓ 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.
8. Durante el año 2013, los problemas de recuperación de cartera se han incrementado, incluso con clientes antiguos y con calificación de excelentes, dando como resultado un incremento en la rotación de cartera para este año de 25 días frente al 2012, la rotación actual de cartera es de 105 días. La rotación de nuestro inventario terminó en 93 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 mínima indispensable y continuar con el giro del negocio de la compañía.
9. Por lo indicado anteriormente, se realizaron recalificaciones periódicas de nuestros clientes, mejorando controles y procesos con el fin de garantizar la recuperación de los créditos otorgados.
10. Aunque el año 2014 se presenta con la misma tendencia de finales del 2013, esto es precios al alza de las materias primas y alzas salariales, se tiene previsto mantener los volúmenes de venta con respecto al año 2013, lo cual sumado a las fuertes acciones emprendidas para bajar costos operativos, esperamos nos permita obtener resultados positivos, aunque todo esto también dependerá en buena parte de las políticas gubernamentales y económicas que nuestro país adopte, pues se siente una falta de liquidez en el mercado.
11. Otras acciones a tomarse en el 2014 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. Afianzar el canal de puntos de venta directa y trabajar en el compromiso de todos y cada uno de los colaboradores.

Atentamente,



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

Quito, 24 de Marzo del 2014