

INFORME DEL GERENTE GENERAL

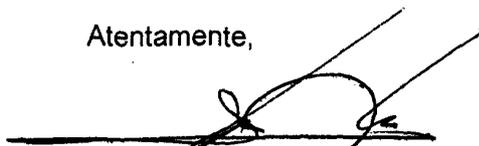
A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

Pongo a vuestra consideración al presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2007:

1. En el año se ha mantenido nuestra actividad comercial, únicamente a nivel nacional y con proveedores ecuatorianos. Cumpliendo con uno de nuestros objetivos, preferir siempre lo nuestro, sin embargo existen posibilidades de importación, debido a los altos costos de producción en el Ecuador.
2. He cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas.
3. En el año 2007, se incrementaron las líneas de productos textiles a ser comercializados, situación que nos ha llevado a mantener relaciones comerciales con nuevos proveedores.
4. En el mes de Julio del 2007, se abrieron 3 locales; 2 en la ciudad de Quito (San Pedro Claver y Mariana de Jesús) 1 en la ciudad de Cayambe. En el mes de noviembre, también se abrieron 2 nuevos locales uno en la ciudad del Quinche y otro en el Sector la Luz, recuperando nuestro mercado con mucho agrado por nuestros clientes. De igual manera se cerraron 2 puntos de venta: Punto Alco Aeropuerto y Punto Alco Paulo VI.
5. De los Estados Financieros de la compañía, se presenta una utilidad de USD 3.670,58. Lo cual refleja algunas de las dificultades que en este año hemos tenido como:
 - ✓ En Febrero y Septiembre del 2007 sufrimos robos en el local de Punto Alco Labrador, con montos de pérdida de 11.784,35 y 6.371,62 respectivamente. En este caso el seguro ha cubierto parcialmente.
 - ✓ Hemos tenido mayor competencia, sobre todo de productores y propios proveedores de la ciudad de Atuntaqui. y mucha de esta competencia ha sido desleal pues han tratado de dañar nuestra imagen frente al cliente.
 - ✓ El mercado textil, sigue siendo uno de los mas afectados como resultado de la oferta extranjera a menor costo que ingresa al país, y por otro lado el constante incremento en el precio del petróleo, han incrementado los costos de nuestro producto; por lo que, se decidió privilegiar la consolidación de nuestro equipo de ventas y nuestro posicionamiento en el mercado a costa de mantener precios de venta en varios productos, pese a que sus costos se han incrementado y nosotros hemos soportado estos incrementos.
 - ✓ Adicionalmente, se tomó la decisión de liquidar a precio de costo y en ciertos casos a pérdida, producto que tenía permanencia de mas de seis meses en bodega.

6. Todo esto ha hecho que nuestro posicionamiento en el mercado se encuentre ahora mas consolidado y nos hace prever un ligero incremento en nuestros volúmenes de venta para el año 2008
7. Como se puede observar en el balance, durante el año 2007 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 el giro del negocio. Si este capital hubiese sido puesto por accionistas nos ahorraríamos este costo y se conseguiría bajar nuestro costo de ventas con descuentos en compras.
8. Para el año 2008 se tiene previsto incrementar los volúmenes de venta en un 5% con relación al año 2007, puesto que existen varios factores externos que considero afectarán directamente a la industria. (incertidumbre política y económica, incremento en los precio de insumos y materia prima, situación de la economía mundial en general).
9. Durante el año 2007, 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. Ampliándose la rotación de cartera en el 2007 hasta 79 días, situación que ha causado iliquidez en nuestra empresa.
10. Con el firme propósito de depurar nuestra cartera de clientes, se realizan periódicamente nuevas calificaciones de clientes, mejorando constantemente nuestras formas de garantizarnos dichos créditos.
11. Otra de las acciones a tomarse en el 2008, que nos ayude a mejorar nuestros índices de liquides, es bajar el nivel de stock de inventarios, renegociar las condiciones con nuestros proveedores y mejorar nuestros procesos en compras.
12. Así también el departamento de ventas, ha presentado un plan de liquidaciones y ofertas para el inventario de baja rotación, el cual se encuentra en marcha y se espera que a fines de junio se haya agotado.

Atentamente,


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

Quito, 30 de Abril del 2008

