

INFORME DEL GERENTE GENERAL

A la junta General de Accionistas de ALCOTEXTIL CIA LTDA

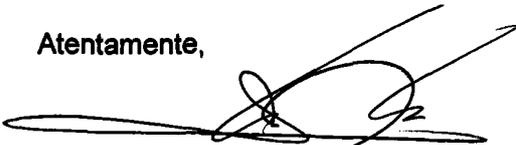
Pongo a vuestra consideración al presente informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2008:

1. En el año 2008 se ha mantenido nuestra actividad comercial, únicamente a nivel nacional y con proveedores ecuatorianos. Cumpliendo con uno de nuestros objetivos, preferir siempre lo nuestro.
2. He cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas.
3. En el año 2008, se mantuvieron las mismas líneas de productos textiles a ser comercializados, inclusive tuvimos bajas en nuestros niveles de ventas debido a la competencia de hemos tenido de nuestros propios proveedores. Esta situación nos ha llevado a buscar mantener relaciones comerciales con nuevos proveedores que no sean de Atuntaqui.
4. En el mes de diciembre del 2008, se abrió 1 local en Sangolquí, Cantón Rumihahui de Pichincha (en el interior del Mega Santa María). En virtud de los resultados obtenidos, tenemos planificado en los primeros meses del año 2009 cerrar los puntos de El Quinche y Mariana de Jesús.
5. De los Estados Financieros de la compañía, se presenta una utilidad de USD 17.834,60. Resultado que no refleja la gestión realizada; esto por algunas de las dificultades que en este año hemos tenido como:
 - ✓ 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.
 - ✓ Al no cumplirse con los presupuestos de ventas esperados para el último trimestre del año, nuestras compras de mercadería no tuvo la rotación esperada, elevando nuestra bodega en un 25% de lo esperado para cerrar el ejercicio.
 - ✓ El mercado textil, sigue siendo uno de los mas afectados como resultado de la oferta extranjera a menor costo que ingresó al país durante el año 2008, y por otro lado el constante incremento en el precio del petróleo, ha incrementado el costo de nuestros productos; lo que en muchos productos insidió en una disminución de su rotación, por lo que en algunos casos se decidió privilegiar la consolidación de nuestro equipo de 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 tenía permanencia de mas de seis meses en bodega.



- ✓ En el año 2008, se han realizado varios procesos contables y de control interno que nos han permitido encontrar errores de años anteriores 2006 y 2007 que tuvieron que ser registrados en el año 2008. Se han tomado los correctivos correspondientes para asegurar que no vuelvan a ocurrir.
6. Gracias a que nuestro posicionamiento, en el mercado que manejamos actualmente es importante, las situaciones antes mencionadas no nos han afectado en mayores niveles y se ha observado un ligero incremento en los resultados del ejercicio.
 7. Como se puede observar en el balance, durante el año 2008 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.
 8. Para el año 2009 se tiene previsto un volumen de ventas inferior al año 2008 en menos un 10%, puesto que existen varios factores externos que considero afectarán directamente a la industria. (incertidumbre política y económica, incremento en los precios de insumos y materia prima, situación de la economía mundial en general), lo que nos obligará a tomar medidas de reducción de costos y optimización de recursos.
 9. Durante el año 2008, 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 2008 en 75 días, situación que nos ha provocado ciertos problemas de liquidez.
 10. 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.
 11. Otra de las acciones a tomarse en el 2009, que nos ayude a mejorar nuestros índices de liquidez, 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 mayo se haya agotado.

Atentamente,



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

Quito, 28 de Abril del 2009

