

INFORME DE GERENCIA AÑO 2008**INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE FIBRECSATEX CIA.
LTDA. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2008 A LA JUNTA GENERAL
DE SOCIOS.**

Señores Socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúmpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por FIBRECSATEX CIA. LTDA., durante el año 2008.

ENTORNO ECONOMICO**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAIS**

Durante los tres últimos años el país se ha visto afectado por las condiciones económicas adversas que ha tenido que afrontar, como es la crisis económica consecuencia de la implantación del sistema financiero dolarizado, enmarcado dentro de una economía globalizada.

En la actualidad el sector Industrial ha sido afectado por las condiciones adversas de la economía ecuatoriana, lo cual no ha permitido un crecimiento sostenido para generar los suficientes ingresos que permitan cubrir los impactos inflacionarios y lo cual se refleja en la disminución de los volúmenes de venta.

Si bien el proceso de dolarización ha mantenido hasta cierto punto una estabilidad en la economía, la desconfianza exterior resultado de la economía interna ha frenado la inversión extranjera y otro factor



importante ha sido la falta de apoyo a la promoción y exportación de productos tradicionales por parte del Estado.

Si los costos encarecen aún más las industrias Textiles dejarán de ser un negocio competitivo y todos estos empleos estarán en riesgo.

ANÁLISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL ECUATORIANO

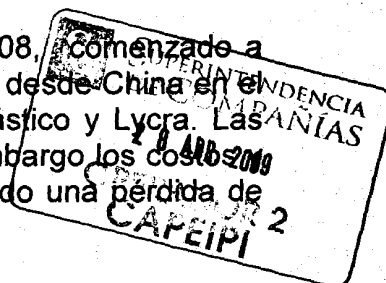
Los productos textiles fueron los primeros objetos de comercio entre las civilizaciones del Mediterráneo hacia el tercer o segundo milenio AC., y este tráfico se extendió durante siglos: mientras que los tejidos de lana y lino eran producidos en Europa, los de algodón de calidad provenían de la India y la seda era traída desde China. A finales del siglo XVIII, la Revolución Industrial alteró los sistemas productivos. Europa, y en especial Gran Bretaña, se convirtió en 'telar' del mundo. Ya en la actualidad, esta industria ha servido de motor de los procesos de industrialización de algunos países, en especial en Latinoamérica.

Los competidores tradicionales siguen siendo una amenaza para el sector industrial, debido a la fuerza que han adquirido, principalmente por ventajas competitivas y por la facilidad de desarrollar o adquirir tecnología que reducen sus costos de producción y amplía sus beneficios económicos.

3. SITUACION DE LA COMPAÑÍA

EN EL MERCADO

La compañía fue creada en el mes de junio del 2008, comenzando a realizar las primeras importaciones de materia prima, desde China en el mes de agosto, siendo los principales productos Elástico y Lycra. Las ventas del año 2008 fueron de USD 16258,10 sin embargo los costos y gastos efectuados del año restaron la utilidad teniendo una pérdida de USD 1097,77.



A fines del año 2008, se hicieron los primeros contactos con la Empresa Vilarrasa, con quienes hemos llegado a acuerdos importantes para el año 2009, en la importación de algodón lo que augura un posicionamiento de nuestra empresa en el mercado ecuatoriano.

Ahora hay que cumplir muchos objetivos trazados, para poder comenzar el año 2009 con mucho empeño. Esto da como premisa que empezaremos el año nuevo con mucho trabajo y obviamente progreso para nuestra empresa que está en proceso de crecimiento.

Los resultados que se han obtenido en este período han sido levemente contrarios, debido al entorno económico en que se han desarrollado las industrias, y al posicionamiento de nuestra empresa.

La consecución de nuevos clientes es un punto muy importante dentro de la actividad comercial de la empresa; para lo cual la administración está tomando decisiones que serán de gran apoyo para lograr este punto.

EN LA DISTRIBUCION Y LAS VENTAS

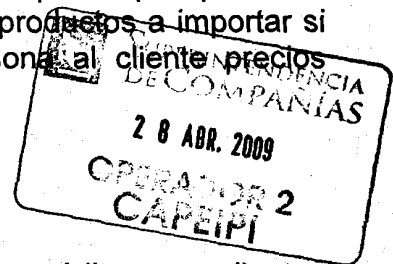
En lo relacionado con la distribución de la materia prima hay que mencionar que por la crisis económica del país los productores no invierten su dinero por el temor a perderlo todo, esto podría cambiar si los gobiernos de turno se preocuparan por la estabilidad del país.

En lo que se refiere a las ventas de materia prima por parte de FIBRECSATEX, estas crecerán con los nuevos productos a importar si se mantiene una buena calidad y se proporciona al cliente precios competitivos.

EN LO FINANCIERO

Para la recuperación de Cartera la empresa otorga crédito a sus clientes con plazos de 30, 60 y máximo 90 días.

Como un análisis final podríamos deducir que si comparamos los cobros frente a los pagos podemos entender que conforme recuperamos la



cartera pagamos nuestras deudas y la empresa mantiene márgenes de utilidad y sigue creciendo dentro del mercado.

CONSIDERACIONES FINALES

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a los señores colaboradores más cercanos de la compañía por la confianza que han depositado en mi representación y manifiesto que las nuevas metas propuestas para este siguiente período, se lograrán solamente con un esfuerzo conjunto de los trabajadores y la administración que ante todo está dispuesta a llevar adelante la Empresa en estos tiempos difíciles.

Auguro para todos nosotros como miembros de Fibrecsatex, un año nuevo lleno de trabajo y buenaventura que se reflejará en los balances de este nuevo período.

Freddy A. Valencia
Freddy Almeida Valencia
Gerente General
Representante Legal

