



TEXLINE Cía. Ltda.

**INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL
PERIODO ECONOMICO 2007 DE
TEXLINE CIA. LTDA.**

A continuación, detalle de todas las actividades realizadas a favor de esta Empresa durante el periodo 2007.

1. - CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Los objetivos que se planteo en el año 2006 en la mayoría de los casos no se han logrado.

La difícil situación política y jurídica por la que atraviesa el Ecuador, con el comienzo del periodo presidencial y la asamblea Constituyente provoca más inestabilidad en el entorno comercial en el cual nos desenvolvemos. Por otro lado el conocido problema del ingreso descontrolado y masivo de productos textiles de países vecinos, beneficiados por sus devaluaciones internas y también el ingreso de productos de contrabando originarios de países de nuestra Zona Andina, pero especialmente del Asia, la subida estrepitosa del petróleo que afecta directamente al valor de materia prima como es el poli algodón.

Por lo anteriormente mencionado en este año a pesar de tratar de bajar costos y mantener ventas se genero una perdida sumada a la falta de liquidez, debido al cierre de créditos de consumo indispensables para nuestros clientes, quienes en su mayoría los solicitaban para poder cumplir con sus obligaciones, también los desastres naturales influyeron en estos resultados.

La recaudación de cartera no se ha logrado mejorar por el motivo antes expuesto con respecto al 2006.

Ante la falta de liquidez nos hemos visto en necesidad de recurrir a créditos bancarios por \$30.000.00 en el Banco de Guayaquil.

Para mejorar la atención a nuestros clientes y empleados, realizamos un crédito en el Banco Guayaquil por USD 20.000.00 invirtiéndolos en mejoras de nuestras oficinas y bodegas.

2 . – SITUACIÓN FINANCIERA

Una vez estructurados los Estados Financieros al 31 de Diciembre del 2007 me permito exponer los resultados de la empresa en el periodo 2007.

Tenemos una perdida de \$USD 18.789.30 dólares.

3 . – OBJETIVOS PARA EL PERIODO 2008

Los objetivos propuestos son:

- Aumentar la cartera de proveedores, para tener una gama más grande de productos que ofertar a nuestro mercado, el cual consume gran variedad de ítem.
- Hacer una depuración completa, periódica y exhaustiva de la cartera de clientes.
- Procurar los plazos más extensos por parte de nuestros proveedores para lograr más liquidez.
- Mejorar considerablemente la recaudación y documentación de la cartera vendida, dentro de los plazos establecidos.
- Determinar claramente la forma de pago de cada uno de los clientes.
- Revisar la forma de pago de comisiones, ya que no se ajusta a la realidad de la empresa.

Atentamente,



GERENTE GENERAL
Mauro Brito

**GERENTE GENERAL
TEXLINE CIA. LTDA.**



29 ABR 2008