



Quito, 21 de Abril del 2008

Señores
ACCIONISTAS DE TEXLAFAYETTE SA
Ciudad.-

Señores Accionistas:

De conformidad a lo establecido en la Ley de Compañías del Ecuador, me permito poner a consideración de ustedes el Informe de Labores como Gerente General de **TEXLAFAYETTE SA** para el año 2007.

Como antecedente es preciso ubicar el informe en el contexto macroeconómico del Ecuador en el ejercicio bajo análisis; así, en el año 2007 la economía Ecuatoriana disminuyó su nivel de crecimiento respecto al 2006, pasando del 4.3% al 2.7%; en los resultados influyó de manera determinante la fuerte caída de la producción petrolera (-10%), lo que lamentablemente no permitió aprovechar la favorable conyuntura de altos precios vigentes en el mercado internacional. A nivel desagregado el PIB no petrolero igualmente se redujo del 6.2% de crecimiento del 2006 al 4.4% en el 2007. En términos generales dos factores explicarían los resultados: una falta de eficiencia en la inversión pública y un deteriorado clima político, que finalmente generó desconfianza y freno a la inversión privada.

En cuanto a la inflación, esta se ubicó en el 3.3% anual, con una preocupante tendencia al alza a finales de año, lo que probablemente signifique un año 2008, con una alta tasa.

En el escenario referido, Texlafayette SA generó un volumen de ventas de \$ 7.298.202, lo que respecto al año anterior significó un crecimiento del 12% en valor; en volumen se lograron vender 1.383.431 metros (-0-5% de reducción en relación al año anterior). Las ventas reportadas y el margen de utilidad bruta permitieron generar un resultado positivo, con una utilidad de \$ 25.417, lo cual proyecta una importante tendencia a reactivar la operación de la compañía. La rotación de cartera de la empresa a finales del año 2007 fue de 69 días, lo cual evidencia una política y manejo consistentes en el ámbito crediticio.

En cuanto a gastos operacionales, estos tuvieron en el 2007 un crecimiento del 16% respecto al año anterior (excluidos comisiones y descuentos financieros); este valor estuvo afectado por una importante liquidación pagada a un empleado que se lo retiró de la compañía; sin considerarse este rubro el incremento de gastos operativos hubiese sido del 7%.

La gestión realizada en el año 2007 incluyó la efectivización de varios objetivos planteados en el Plan Estratégico para ese año, como la contratación de un Jefe de Ventas, el incremento del grupo de Asesores Comerciales de 16 a 18, la profesionalización del equipo de ventas.

Para el año 2008 se establece una meta global de crecimiento de la empresa en el orden del 8% en volumen, sustentada con la dinamización de segmentos de alta participación en el conjunto de la operación, como son el de dotaciones empresariales y decoración, en los cuales se proyectan crecimientos en niveles del 10%.

Atentamente,



Diego Salgado
Gerente General
Texlafayette SA

