

**INFORME GENERAL AL DIRECTORIO DE LA COMPAÑÍA ASEFLEX
ASESORIA Y VENTAS DE EMPAQUES FLEXIBLES**

En calidad de Gerente general de la Compañía, pongo a consideración del Directorio el presente informe del Ejercicio del año 2006 conjuntamente con el Balance General y el Estado de Resultados.

RESULTADO DEL EJERCICIO 2006

El año 2006 no ha sido un año fácil debido a que en Noviembre del año 2005 la compañía sufrió un asalto en el cual perdió todos los equipos de computación que no estaban asegurados y obviamente toda la información de la empresa.

Esto cambio de manera general, los ánimos para año 2006, inicialmente se tubo que adquirir nuevos equipos para todos los departamentos de la empresa, segundo tuvimos que trabajar arduamente para poner al día toda nuestra información contable como de clientes y otros.

El año 2006 a sido nuestro segundo año de labores nuestras ventas alcanzaron los USD \$ 653.158,73 dólares con un promedio mensual de USD \$ 54.429,89 dólares superior al del año 2005 de USD \$ 48.180,10 dólares en un 13%

Realizando una comparación anual entre el 2005 y el 2006 podemos identificar que el margen global de utilidad neta bajo del 17,18% al 15% algo que ya habíamos vaticinado en el informe del año 2005, esto motivado por el aumento del petróleo a nivel mundial y sus derivados vs los precios de ventas que la empresa tiene y que no se han podido aumentar debido a la dura competencia.

También tenemos que informar que la empresa adquirió 2 vehículos en Arriendo Mercantil, a 3 y 4 años respectivamente, uno para despachos de mercadería y el otro para diligencias administrativas, gerenciales y ventas.

Todo esto nos a obligado aumentar los gastos de la empresa, a pesar de la situación difícil que hemos atravesado la empresa a conseguido una utilidad de USD \$ 2.268,35 dólares.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2007

La comercialización de empaques flexibles se ha visto agravado por el aumento de costos de materias primas y la dura competencia de precios, que no permiten mantener el porcentaje mínimo requerido por la misma, también vale la pena recalcar lo difícil que se ha vuelto la recuperación de cartera, que al momento bordea los 70 días promedio contra 45 días que es nuestro plazo normal.

- Procurar clientes nuevos potenciales y con solvencia económica.
- Verificar y determinar cada puesto de trabajo para establecer la verdadera necesidad de la empresa.
- Reforzar el área de ventas para mantener el presupuesto de USD \$ 55.000 dólares por mes para el año 2007, contra restando la baja del margen de utilidad.
- Buscar nuevos productos con los que podamos atender a nuestros actuales clientes sin salirnos de nuestra especialidad, por ejemplo stikers, guantes, gigantografías, etc.

Atentamente



Licdo. Víctor Yáñez
Gerente de Aseflex. Cia. Ltda..

VENTA DIRECTA AL POR MAYOR Y MENOR

**Av. Diego de Vasquez y Los Tulipanes N69 - 97 Diagonal al Estadio LDU
Telfs.: 2801 436 - Fax.: 2481 340 - Quito Ecuador**