

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 2009 conjuntamente con el Balance General y el Estado de Resultados.

RESULTADO DEL EJERCICIO 2009

El año 2009 corresponde al quinto año desde que iniciamos nuestras actividades económicas, las ventas de este año fueron de USD \$ 864.999,18 dando un promedio mensual de USD \$ 72.083,27 dólares americanos, inferior al año 2008 en un 14% principalmente por la baja en el precio del petróleo que afectó al precio de la materia prima a nivel mundial.

Es importante recalcar que continuamos arrastrando deudas del año 2005 por USD \$ 9.143,09 esto se agrava mas cuando revisamos valores de crédito tributario IVA a favor de la empresa por USD \$ 17.725,13 e impuesto a la renta anticipado por USD \$ 23.161,64 valores importantes que restan liquides a la empresa.

Realizando una comparación anual entre el año 2008 y el año 2009 podemos identificar que el margen global de utilidad bruta subió del 12,18% al 13,29% aparentemente contradictorio puesto que las ventas bajaron en un 14%, la baja de precio en las materias primas nos permitió subir un poco el margen de utilidad bruta a nivel general de todas las ventas.

También tenemos que informar que la empresa continua pagando 2 vehículos en Arriendo Mercantil, adquiridos en el año 2006 a 3 y 4 años respectivamente, uno utilizado en despachos de mercadería para nuestros clientes y el otro utilizado en diligencias administrativas, gerenciales y ventas.

Además de estos gastos, la favorable situación nos permitió contratar nuevo personal e incluso revisar los sueldos de todos, los gastos de la empresa alcanzaron el 95% de las del año 2008, en conclusión la dedicación de todos los colaboradores y una buena dirección nos han dado como resultado a la empresa una utilidad de USD \$ 19.043.32 dólares americanos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2010

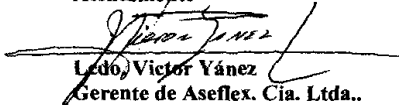
La comercialización de empaques flexibles se mantuvo bajo durante el primer semestre del año 2009, se recupero totalmente en el ultimo trimestre del año, gracias a las ventas de temporada navideña, la baja de precios de fin del año 2008 nos permitió mantener los precios durante todo el año, lo que favoreció el aumento de margen de utilidad.

Lamentablemente en el mes de diciembre del año 2009 el precio de las materias primas han comenzado a subir, razón por la cual a mas tardar en el segundo trimestre tendremos que subir los precios de nuestros productos para tratar de mantener el mismo margen de utilidad del año 2009.

Por estas razones el presupuesto de ventas para el año 2010 será calculado por el histórico promedio de los años 2008 y 2009. También vale la pena recalcar lo difícil que se ha vuelto la recuperación de cartera, que continua igual que el año anterior en los 75 días promedio contra 45 y 60 días que es nuestro plazo normal.

- Procurar nuevos y confiables clientes.
- Evitar la alta rotación de personal administrativo
- Contratar personal de ventas para reforzar el área y mantener el presupuesto de USD \$ 77.100 dólares americanos por mes para el año 2010.
- Buscar nuevos productos que vayan al consumidor final para poder mejorar el margen de utilidad por ejemplo los afiches personalizados.

Atentamente


Víctor Yáñez
Gerente de Aseflex. Cía. Ltda..

