

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 2010 conjuntamente con el Balance General y el Estado de Resultados.

RESULTADO DEL EJERCICIO 2010

El año 2010 corresponde al sexto año desde que iniciamos nuestras actividades comerciales, las ventas de este año fueron las mejores de los últimos años USD \$ 1.175.543,12 dando un promedio mensual de USD \$ 97.961,93 dólares americanos, superior al año 2009 en un 36% principalmente por el mantenimiento del precio del petróleo que mantuvo los precios de la materia prima durante todo el año a nivel mundial.

Es importante recalcar que continuamos arrastrando deudas del año 2005 por USD \$ 6.240,07 esto se agrava mas cuando revisamos valores de crédito tributario IVA a favor de la empresa por USD \$ 15.598,73 e impuesto a la renta acumulado por USD \$ 26.760,11 valores importantes que restan liquidez a la empresa.

Realizando una comparación anual entre el año 2009 y el año 2010 podemos identificar que el margen global de utilidad bruta que consideramos bastante bueno para nuestro negocio, casi se mantuvo del 13,29% al 13,33% aparentemente contradictorio puesto que las ventas subieron en un 36%, gracias a la estabilidad de precios en materias primas, lo que nos permitió mantener el mismo margen de utilidad bruta del año 2009.

También tenemos que informar que la empresa continua pagando 1 vehículo en Arriendo Mercantil, adquirido en el año 2006 a 4 años plazo, utilizado ocasionalmente en despachos de mercadería para nuestros clientes y en diligencias administrativas, gerenciales y ventas.

Además de estos gastos, la favorable situación nos permitió contratar nuevo personal e incluso revisar los sueldos de algunos colaboradores, los gastos de la empresa alcanzaron el 120% de los del año 2009, en conclusión la dedicación de todos los colaboradores y una buena dirección nos han dado como resultado a la empresa una utilidad de USD \$ 42.184.12 dólares americanos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2011

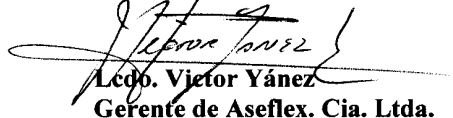
La comercialización de empaques flexibles creció durante el primer trimestre del año 2010, y se mantuvo así durante todo el resto del año, gracias a las ventas de productos promocionales y la estabilidad en precios durante todo el año, lo que nos permitió mantener el margen de utilidad.

Lamentablemente en el mes de diciembre del año 2010 el precio de las materias primas han comenzado a subir, razón por la cual a más tardar en el segundo trimestre tendremos que subir los precios de nuestros productos para tratar de mantener el mismo margen de utilidad del año 2010.

Por estas razones el presupuesto de ventas para el año 2011 será calculado por el histórico promedio de los últimos 5 años, lo que significa que bajara sustancialmente. También vale la pena recalcar lo difícil que se ha vuelto la recuperación de cartera, que continúa 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 \$ 72.815 dólares americanos por mes para el año 2011.
- Buscar nuevos productos que vayan al consumidor final para poder mejorar el margen de utilidad por ejemplo los afiches personalizados.

Atentamente


Lcdo. Víctor Yáñez
Gerente de Aseflex. Cía. Ltda.

