

**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 2011 conjuntamente con el Balance General y el Estado de Resultados.

**RESULTADO DEL EJERCICIO 2011**

El año 2011 corresponde al séptimo año desde que iniciamos nuestras actividades comerciales, las ventas de este año bajaron considerablemente a USD \$ 844.651,10 dando un promedio mensual de USD \$ 70.387,59 dólares americanos, inferior al año 2010 en un 28% principalmente por el control de gasto en materiales promocionales de nuestros principales clientes y por el aumento del precio del petróleo que influye en el aumento de precio de todos sus derivados. Tenemos que mencionar que el aumento desmesurado de ventas del año 2010 se debió al alto consumo de material promocional, que a veces las empresas optan por otras opciones.

Es importante recalcar que las deudas del año 2005 por USD \$ 6.240,07 ya fueron canceladas.

En lo que se refiere al crédito tributario, el IVA a favor de la empresa, bajo a USD \$ 7.348,27 y el impuesto a la renta acumulado bajo a USD \$ 19.297,01 a pesar de que bajaron continúan siendo valores importantes que restan liquidez a la empresa.

Realizando una comparación de resultados entre el año 2010 y el año 2011 podemos identificar que el margen global de utilidad bruta que consideramos bastante bueno para nuestro negocio, subió de un 13,33% a un 15,91% aparentemente contradictorio puesto que las ventas bajaron en un 28% pero la subida de precios siempre dejan un valor agregado.

Los gastos de la empresa bajaron en un 10,77 % con respecto al año 2010 deberían haber bajado un poco mas considerando que las ventas bajaron en un porcentaje mayor.

Por todo lo antes expuesto a pesar de todos los esfuerzos de los colaboradores y de la dirección de la empresa nuestras utilidades bajaron considerablemente dando como resultado una utilidad de USD \$ 12.452,97 dólares americanos, lo que significa que nuestra empresa continúa hacia delante.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2012**

La comercialización de empaques plásticos flexibles para nuestra empresa decreció bruscamente durante el segundo y último trimestre del año 2011, y se mantuvo así durante todos los meses del año, la baja en el consumo de materiales plásticos promocionales y la inestabilidad en precios durante el primer trimestre del año, afecto y no nos permitió mantener el promedio del 2010 pero si cumplir con las ventas presupuestadas para el año 2011.

Lamentablemente en el mes de diciembre del año 2011 el precio de las materias primas han comenzado a subir nuevamente, razón por la cual a más tardar en el segundo trimestre de este año tendremos que subir los precios de nuestros productos por segundo año consecutivo, para tratar de mantener el mismo margen de utilidad del año 2011.

Por estas razones el presupuesto de ventas para el año 2012 será calculado por el histórico promedio de los últimos 6 años, lo que significa que bajaran un poco más. También vale la pena recalcar lo difícil que se ha vuelto la recuperación de cartera, que ha subido del año anterior de 75 a 90 días en promedio, totalmente fuera de nuestro plazo normal que es de 60 días.

Las continuas alzas del sueldo básico que casi se a duplicado en los últimos 5 años, dictaminadas por el gobierno nos a obligado a disminuir la cantidad de colaboradores que tenía la empresa.

- Procurar nuevos y confiables clientes dentro y fuera de la provincia.
- Reforzar las ventas de nuestros sub distribuidores.
- Evitar la alta rotación de personal administrativo y mantener solo el personal administrativo.
- Contratar personal de ventas para oficina central para reforzar el área y mantener el presupuesto de USD \$ 72.409 dólares americanos por mes para el año 2012.

**Atentamente**

**Lcdo. Victor Yáñez**  
**Gerente de Aseflex. Cia. Ltda.**

