

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

Señores Accionistas:

Cumplo con el deber de informar a Ustedes sobre las actividades realizadas por la Compañía durante el período comprendido entre el 1ro. de Enero de 2.018 al 31 de Diciembre de 2.018. Las mismas que se han desarrollado en forma normal y sin ninguna eventualidad. No existiendo situaciones que ameriten ser señaladas puntualmente que hayan afectado a Aseflex Cía Ltda. en el campo financiero, laboral y legal.

La ejecución de las actividades durante 2.018 se encaminaron a lograr los objetivos planteados al inicio del año, cumpliéndose con las disposiciones impartidas por la Junta General de Accionistas.

Los Estados Financieros del 2.017 comparados con el año 2.018 experimentan los siguientes cambios los mismos que surgen como resultado de la operación desplegada por la Compañía en 2.018

ESTADO DE SITUACION 2018

BALANCE GENERAL	2017	2018
ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE	409075.6	335659.44
ACTIVO NO CORRIENTE	3018.11	2564.47
TOTAL ACTIVOS	412093.71	338223.91
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE	347057.9	274125.23
PASIVO LARGO PLAZO	20560.74	19235.9
TOTAL PASIVO	367618.64	293361.13
PATRIMONIO	44475.07	44862.78
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	412093.71	338223.91

RESULTADO DEL EJERCICIO 2018

El año 2018 corresponde al duodécimo primer año desde que iniciamos nuestras actividades comerciales, las ventas de este año bajaron a USD \$ 790,904.74 llegando a un promedio mensual de USD \$65.908,73 dólares, inferior en un -5.27% al año 2017; esto se debió al incremento de la competencia; la proyección para el próximo año 2019 es incrementar las ventas, conservar a los clientes, y expandirnos hacia otros mercados.

El siguiente cuadro muestra las principales variaciones del balance de Pérdidas y Ganancias comparadas con el año anterior:

CUENTAS	2017	2018	VARIACION	%
VENTAS	832,578.91	790,904.74	-41,674.17	-5.27%
(-) COSTO DE VENTA	716,650.14	685,551.99	-31,098.15	-4.54%

Aseflex Cia. Ltda.
Asesoría y Ventas de Empaques Plásticos Flexibles

UTILIDAD BRUTA VENTA	115,928.77	105,352.75	-10,576.02	-10.04%
GASTO ADMINISTRATIVO	52,786.33	48,089.61	-4,696.72	-9.77%
GASTO VENTAS	29,657.20	38,942.82	9,285.62	23.84%
GASTO FINANCIEROS	431.49	377.97	-53.52	-14.16%
GASTOS NO DEDUCIBLES	13.82	203.40	189.58	93.21%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	33,039.93	17,738.95	-15,300.98	-86.26%

Al realizar una comparación de los resultados entre el año 2017 con respecto al año 2018 podemos identificar que el margen global de utilidad bruta se disminuyó en un -10.04% reflejándose la disminución de las ventas.

Los gastos administrativos de la empresa tuvieron una disminución de apenas el -9.77%, el gasto de ventas se incrementó en un 23.84% debido al aumento en comisiones y sueldos del departamento de ventas; así como el gasto financiero el cual se disminuyó en \$ 53.52 lo que representa un -14.16% con respecto al año 2017; en cuanto a los gastos no deducibles es importante indicar que tuvieron un incremento de \$ 189.58 que representan 93.21%.

Por todo lo expuesto y por el esfuerzo de nuestros colaboradores y de la dirección de la empresa nuestras utilidades fueron de USD \$ 17,738.95 dólares, lo que significa que nuestra empresa continúa hacia adelante.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2018

La comercialización de empaques plásticos flexibles para nuestra empresa tuvo un comportamiento normal considerando que los precios de materias primas y otros se han mantenido, dando una cierta estabilidad a la comercialización de empaques plásticos.

Durante el primer semestre del año las ventas se mantuvieron dentro del presupuesto, en el segundo semestre las ventas sobrepasaron el presupuesto con lo que terminamos con un 8% más que lo establecido, pero un 5% menos que el año 2017, la razón es por la cantidad de clientes nuevos que se pueden conseguir, en su mayoría clientes pequeños que realizan una compra al año.

Por estas razones el presupuesto de ventas para el año 2019 será calculado por el histórico promedio de los últimos 2 años, lo que significa que subirán las ventas en un 3% aproximadamente. 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.

- Procurar nuevos y confiables clientes dentro y fuera de la provincia.
- Reforzar las ventas de nuestros clientes asesorando el negocio.
- Evitar la alta rotación de personal administrativo y mantener solo el personal esencial.
- Contratar personal de ventas externo para bajo contrato comercial y comisión.

Atentamente

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