

**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 2019 al 31 de Diciembre de 2019. 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 Cia. Ltda., en el campo financiero, laboral y legal.

La ejecución de las actividades durante 2019 se encaminó a lograr los objetivos planteados al inicio del año, cumpliéndose con las disposiciones impartidas por la Junta General de Accionistas.

Los Estados Financieros del 2018 comparados con el año 2019 experimentan los siguientes cambios los mismos que surgen como resultado de la operación desplegada por la Compañía en 2019.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2019

<u>BALANCE GENERAL</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE	335,659.44	369,210.37
ACTIVO NO CORRIENTE	2,564.47	9,620.82
TOTAL ACTIVOS	338,223.91	378,831.19
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE	274,125.23	269,118.32
PASIVO LARGO PLAZO	19,235.9	57,583.65
TOTAL PASIVO	293,361.13	326,701.97
PATRIMONIO	44,862.78	52,129.22
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	338,223.91	378,831.19

RESULTADO DEL EJERCICIO 2019

El año 2019 corresponde al decimoquinto primer año desde que iniciamos nuestras actividades comerciales, las ventas de este año fueron de USD \$ 873.523,68 llegando a un promedio mensual de USD \$72.793,64 dólares, superior en un 9.46% al año 2018; esto se debió al incremento de las ventas; la proyección para el próximo año 2020 es incrementar las ventas, conservar a los clientes, y expandirnos hacia otros mercados.

El siguiente cuadro muestra las principales variaciones del Balance de Resultados (Pérdidas y Ganancias) comparadas con el año anterior:

BALANCE DE RESULTADOS				
Cuentas	2018	2019	VARIACION	%
VENTAS	790,904.74	873,523.68	82,618.94	9.46%
(-) COSTO DE VENTA	685,551.99	747,105.60	61,553.61	8.24%
UTILIDAD BRUTA VENTA	105,352.75	126,418.08	21,065.33	16.66%

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

GASTO ADMINISTRATIVO	48,089.61	67,710.67	19,621.06	28.98%
GASTO VENTAS	38,942.82	43,095.64	4,152.82	9.64%
GASTO FINANCIEROS	377.97	5,750.12	5,372.15	93.43%
GASTOS NO DEDUCIBLES	203.4	319.89	116.49	36.42%
OTROS GASTOS	0	2,275.32	2,275.32	100.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	17,738.95	7,266.44	-15,300.98	-210.57%

Al realizar una comparación de los resultados entre el año 2018 con respecto al año 2019 podemos identificar que el margen global de utilidad bruta aumento en un 16.66% reflejándose el aumentos en las ventas.

Los gastos administrativos de la empresa tuvieron un incremento del 28.98% debido al mantenimiento del vehículo de la empresa, el gasto de ventas se incrementó en un 9.64% debido al aumento en comisiones y sueldos del departamento de ventas; así como el gasto financiero el cual se incrementó en \$ 5,372.15 lo que representa un 93.43% debido al nuevo préstamo adquirido por Aseflex con respecto al año 2018 en cuanto a los gastos no deducibles es importante indicar que tuvieron una incremento de \$ 116.49 que representan 36.42%; en cuanto a los otros gasto en este año fuero de \$ 2,275.32 dando un incremento del 100% correspondiente a los impuestos diferidos e impuesto a la renta del año 2019.

Por todo lo expuesto y por el esfuerzo de nuestros colaboradores y de la dirección de la empresa nuestras utilidades fueron de USD \$ 7,266.44 dólares, lo que significa que nuestra empresa continúa hacia delante.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2019

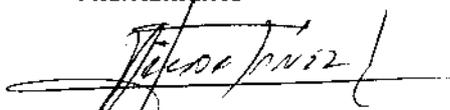
La comercialización de empaques plásticos flexibles para nuestra empresa tuvo un comportamiento normal considerando que los precios de materias primas y otros se han mantenido, dando una cierta estabilidad a la comercialización de empaques plásticos.

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, 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 2020 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



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