

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 2007 conjuntamente con el Balance General y el Estado de Resultados.

RESULTADO DEL EJERCICIO 2007

El año 2007 no ha sido un año fácil debido a que en Abril del mismo año, la compañía sufrió un nuevo robo en el cual perdimos varios de los equipos de computación que estaban asegurados pero que debido a la depreciación de los mismos lo repuesto por la empresa aseguradora no cubre sino el 50%.

Obviamente toda la información del primer trimestre se tubo que rehacer; esto cambio de manera general, los ánimos para año 2007 por ser la segunda vez que sucede este tipo de calamidad, inicialmente se tubo que adquirir nuevos equipos para todos los departamentos de la empresa, segundo tuvimos que trabajar arduamente para poner al día toda nuestra información contable como de clientes y otros.

El año 2007 a sido nuestro tercer año de labores, nuestras ventas alcanzaron los USD \$ 689.700,95 dólares con un promedio mensual de USD \$ 57.475,08 dólares superior al del año 2006 de USD \$ 54.429,89 en un 5,5% principalmente por aumento de precios en los productos.

Es importante recalcar que la empresa mantiene deudas del año 2005 por USD \$26.245,10 esto se agrava mas cuando revisamos valores de crédito tributario IVA por USD \$ 9.983,00 e impuesto a la renta anticipado por USD \$ 12.209,53

Realizando una comparación anual entre el 2006 y el 2007 podemos identificar que el margen global la utilidad neta bajo del 15% al 13,4% algo que ya habíamos vaticinado en el Informe del año 2006, esto motivado por el aumento del precio del petróleo a nivel mundial y sus derivados vs los precios de ventas que la empresa tiene y que no se han podido aumentar debido a la dura competencia.

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 y el otro utilizado en diligencias administrativas, gerenciales y ventas.

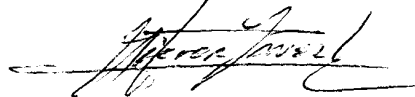
Todo esto nos a obligado a mantener los gastos de la empresa casi en la misma proporción del año 2007, a pesar de la situación difícil que hemos atravesado, la empresa a conseguido una utilidad de USD \$ 10.511,03 dólares.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2008

La comercialización de empaques flexibles se ha visto agravado por el aumento de costos de materias primas y la dura competencia de precios, que no permiten mantener el porcentaje mínimo de utilidad bruta requerido por la empresa, también vale la pena recalcar lo difícil que se ha vuelto la recuperación de cartera, que al momento bordea los 75 días promedio contra 45 días que es nuestro plazo normal.

- Procurar nuevos y confiables clientes.
- Evitar la alta rotación de personal administrativo, que hemos tenido en el año 2007
- Contratar personal de ventas para reforzar el área y mantener el presupuesto de USD \$ 57.500 dólares por mes para el año 2008.
- Buscar nuevos productos que vayan al consumidor final para poder mejorar el margen de utilidad por ejemplo los afiches personalizaos.

Atentamente



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

