

**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 2008 conjuntamente con el Balance General y el Estado de Resultados.

RESULTADO DEL EJERCICIO 2008

El año 2008 corresponde al cuarto año desde que iniciamos nuestras actividades económicas, las ventas de este año fueron de USD \$ 985.454,15 dando un promedio mensual de USD \$ 82.121,18 dólares americanos superior al año 2007 en un 43% principalmente por el aumento descontrolado del precio del petróleo que afectó al precio de la materia prima a nivel mundial.

Es importante recalcar que continuamos arrastrando deudas del año 2005, 2006 y 2007 por USD \$20.753,73 esto se agrava más cuando revisamos valores de crédito tributario IVA a favor de la empresa por USD \$ 16.994,14 e impuesto a la renta anticipado por USD \$ 15.841,46 valores importantes que restan líquidos a la empresa.

Realizando una comparación anual entre el año 2007 y el año 2008 podemos identificar que el margen global de utilidad neta bajó del 13,4% al 12,18% algo que ya habíamos vaticinado en el Informe del año 2007, esto motivado por el aumento descontrolado 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 continúa pagando 2 vehículos en Arriendo Mercantil, adquiridos en el año 2006 a 3 y 4 años respectivamente, uno utilizado en despachos de mercadería para nuestros clientes y el otro utilizado en diligencias administrativas, gerenciales y ventas.

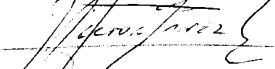
Además de estos gastos, la favorable situación nos permitió contratar nuevo personal e incluso revisar los sueldos de todos, obviamente esto incrementó los gastos de la empresa en un 23% más que el año 2007, en conclusión la dedicación de todos los colaboradores y una buena dirección nos han dado como resultado a la empresa una utilidad de USD \$ 19.506,26 dólares americanos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2009

La comercialización de empaques flexibles se ha visto agravado por el aumento de costos de materias primas y la dura competencia de precios, pero en el último trimestre del año tuvimos una brusca baja del precio del petróleo, lo que anticipa que los precios de los empaques también tendrían que bajar para el año 2009, lo que influirá directamente en las ventas de la empresa y en sus ingresos, no sabemos como será el comportamiento del mercado en vista de que estamos ingresando en una recesión mundial. Por estas razones el presupuesto de ventas para el año 2009 será calculado por el histórico promedio de los años 2006, 2007 y 2008. 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, que hemos tenido en el año 2008
- Contratar personal de ventas para reforzar el área y mantener el presupuesto de USD \$ 64.700 dólares americanos por mes para el año 2009.
- Buscar nuevos productos que vayan al consumidor final para poder mejorar el margen de utilidad por ejemplo los afiches personalizados.

Atentamente



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

