

Quito, 31 de Marzo del 2016

INFORME DE GERENCIA ZIPPERFLEX S.A.

SEÑORES SOCIOS:

Presento a continuación mi informe como Gerente General de la Empresa Zipperflex S. A. relacionado a la operación de la Empresa en el período **Enero Diciembre del 2015**

VENTAS

El presupuesto inicial de ventas que se planteo la administración como objetivo para el período 2015 fue de de US\$ 900.000 , Las ventas totales del período reflejan n valor de \$ 838,785

Hay un desfase negativo con relación al presupuesto del – 7%

El monto de ventas que marca el punto de equilibrio es de 870,000 debemos implementar políticas adecuadas que permitan superar este nivel de ventas manteniendo o mejorando los precios de venta actuales .

UTILIDADES

El periodo 2015 refleja una pérdida de \$ 56.360 , equivalente al 6,7,0% de las ventas totales , La falta de liquidez para compra de materias primas y suministros es un factor importante que ha incidido en la productividad de la Empresa

No se ha podido recuperar el índice de liquidez, este período refleja un índice similar al periodo anterior y es de 0,67 en la relación Activos corrientes / Pasivos corrientes,

ADMINISTRACION

Se ha mantenido estable el nivel salarial de los trabajadores en general de la Empresa , no se ha realizado incrementos en éste periodo la política ha sido mantener al personal actual pese al decremento en las ventas

La cartera vencida de clientes se ha incrementado con relación al período anterior, es evidente una iliquidez del mercado y esto afecta directamente en la recuperación de cartera.

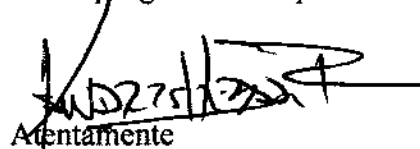
La Empresa ha cumplido sus obligaciones crediticias y se encuentra al día en sus cuotas

PRODUCCION

La nueva línea de producción de empaque flexibles laminados para fundas para empaque al Vacio, Doy Pack, bobinas laminadas se encuentra en producción normal trabajando a un 60% de la capacidad instalada no se ha podido incrementar el volumen de producción ya que hay varios factores que no permiten un crecimiento sostenido en producción.

La Gerencia plantea a la junta planificar la compra de una maquina co estrusora de polietileno y una bobinadora cortadora que permita agilizar los procesos

Es importante contar con un capital para compra de materias primas y mantener un stock que garantice la producción



Atentamente

Andrés Miranda Ponce
Gerente