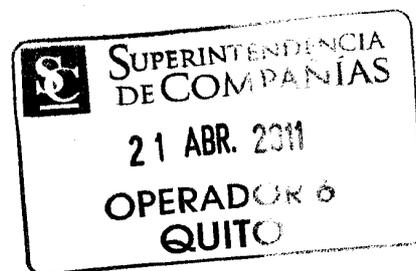


Quito, 15 Abril 2011



**INFORME DE GERENCIA  
EJERCICIO 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2010**

Detalle a continuación mi informe como Gerente de la Empresa Zipperflex S. A. relacionado a la operación de la Empresa en el período Enero Diciembre del 2010

**VENTAS**

Las ventas del período 2010, reflejan un decrecimiento del 5% con relación al período 2009,

El presupuesto inicial de ventas que se planteo la administración como objetivo para el período 2010 fue de de US\$ 900.000, el mismo que estuvo cerca de cumplir.

**UTILIDADES**

La Utilidad sobre ventas alcanzada en el período es de 3,8% el mismo que es un índice inferior en 7,6% al período 2009 esto se debe a un importante alza en el costo de materias primas (polietilenos) el mismo que no pudo trasladarse e en su totalidad al precio de venta al cliente. por política de Ventas

El balance del 2010, refleja en este período una utilidad de \$ 33.666.51

La empresa ha mantenido una liquidez eficiente con un índice de 1,6 en la relación activo corriente sobre pasivo corriente

El resultado favorable de la Empresa se logra por el empeño de la administración de tener procedimientos productivos muy claros y eficientes los que han permitido bajar al mínimo los desperdicios de materias primas, las fallas en los productos terminados y optimización de tiempos muertos

**ADMINISTRACION**

Se ha realizado un esfuerzo por mejorar el nivel salarial de los trabajadores en general de la Empresa, y se ha puesto mucho énfasis en la optimización de los recursos para alcanzar un buen resultado.

La administración ha implementado un plan estratégico para optimización de procesos administrativos y productivos, es de mucha importancia cumplir con los parámetros de inocuidad y eficiencia que exigen las auditorias realizadas por nuestros clientes

Se ha mantenido un equilibrio entre ingresos por cartera y pagos a proveedores

## **PRODUCCION**

Se ha realizado una inversión en maquinaria, con la compra de una cortadora selladora para fundas zipper de fabricación China, la misma que llegó en el mes de febrero e incorporándose inmediatamente al proceso de producción

No se realizó la compra del camión sugerido por la gerencia para el periodo 2010, ya que analizó contratar este servicio a una Empresa especializada

Se sugiere al directorio analizar la compra de una Coextrusora de polietileno que permita optimizar procesos y costos para la Empresa.

La incorporación de una línea de laminación permitiría a la empresa diversificar sus productos y obtener mayor valor agregado



Atentamente

Andrés Miranda Ponce  
Gerente

