

Quito D. M., 22 de abril del 2.011

Señores Socios  
 Glassercon Cia. Ltda.  
 Presente.-

Distinguidos señores:

Dando cumplimiento a lo estipulado en los estatutos de la compañía, pongo a su conocimiento el siguiente informe anual de gerencia.

Podemos analizar y observar en los balances internos al 31 de diciembre del 2010, los siguientes datos:

Ventas anuales \$ 1.122.530,77

Promedio mensual \$ 3.544,23

Costo de ventas anual \$ 876.423,18

- Equivale a 78% en relación a las ventas

Utilidad bruta en ventas \$ 246.033,59

- Equivalente a un 22% con relación a las ventas

Gastos administración anual \$ 135.564,55

- Lo que significa que gastamos un 12% de las ventas en la administración de la empresa

Gastos de ventas anual \$ 80.667,48

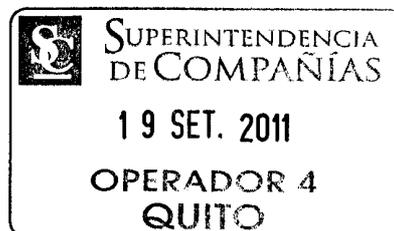
- Lo que significa que gastamos un 7% de las ventas para mantener el área de ventas

Financieros amortizaciones y depreciaciones \$ 25.028,32

**Total gastos anuales**

\$ 241.260,35 Proveedor Exclusivo

Dirección: Bartolomé Sánchez N74-15 y Antonio Basantes  
 Panamericana Norte Km 7 ½ (detrás del Banco Internacional)  
 Telf.: 2 481 172 / 2 478 431 / 099 044 887  
 E-mail: ventas@glassercon.com  
 Quito - Ecuador



- Gastos que representan el 21% con relación a las ventas

Utilidad neta del período	\$ 4.773,24
Activos totales USD	\$ 602.484,64
Pasivos totales USD	\$ 499.078,28
Patrimonio USD	\$ 103.406,36

Las cifras mencionadas permiten determinar en índices financieros, el estado de la compañía al cierre del ejercicio 2.010, obteniendo un margen de liquidez del 1.01% es decir, por cada dólar de deuda tenemos 1.01 dólares para pagarla.

El patrimonio neto relacionado con activos totales es de 17%.

El 83 % de la deuda generada por la compra del local cuyo plazo que se nos otorgó fue a cinco años, se espera continuar pagando sin contratiempos.

#### Conclusiones.-

Se ha logrado mantener el tiempo de crédito con los proveedores, lo cual nos ayuda a mantener liquidez y cubrir el crédito con nuestros clientes, los mismos que cada vez quieren mejores precios y mayores facilidades de pago, puesto que la competencia con el afán de ganar ventas, ha flexibilizado el otorgamiento de créditos, lo cual nos obliga a igualarnos ya sea en precio final o en plazo.

Las actividades desarrolladas durante este ejercicio han proporcionado resultados positivos, determinando así, que en este sexto año de operación estamos alcanzando poco a poco las expectativas planteadas en nuestro proyecto, las cuales son lograr posicionarnos en este cada vez más difícil y competitivo mercado, seguir generando fuentes de trabajo directo e indirecto y aportar en algo al mejoramiento del país. Además de contar algún día con nuestro propio local, una vez cancelado al banco la deuda que se adquirió.

El hecho de ser ya un año también distribuidores de aluminio, nos ha mejorado sustancialmente el monto mensual de ventas, y nos ha permitido ofrecer a nuestros clientes no solamente vidrio sino también aluminio y accesorios, que es el complemento ideal para lo que se denomina carpintería de aluminio.

Espero, que el presente año 2.011 sea mejor al anterior, escalar más el mercado, cumplir con nuestros proveedores, tener un buen inventario para la venta y aumentar la clientela de Glassercon.

Esta a disposición de los señores socios los balances de situación y resultados como también sus respectivos anexos, correspondientes al ejercicio fiscal 2010; los mismos que reposan en las oficinas de la empresa.

Agradezco la colaboración brindada, y hago votos por mejores tiempos para nuestra querida empresa.

Sin otro particular

Atentamente



Fernando Correa León  
Gerente General

