

Quito D. M., 15 de abril del 2.012

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 2011, los siguientes datos:

Ventas anuales	\$ 1.502.334.74
Promedio mensual	\$ 125.195.56
<u>Costo de ventas anual</u>	\$ 1.206.671.79
<ul style="list-style-type: none">• Equivale a 76% en relación a la ventas	
<u>Utilidad bruta en ventas</u>	\$ 296.573.54
<ul style="list-style-type: none">• Equivalente a un 19 % con relación a las ventas	
<u>Gastos administración anual</u>	\$ 153.929.64
<ul style="list-style-type: none">• Lo que significa que gastamos un 10 % de las ventas en la administración de la empresa	
<u>Gastos de ventas anual</u>	\$ 76.729.15
<ul style="list-style-type: none">• Lo que significa que gastamos un 5 % de las ventas para mantener el área de ventas	
Total gastos anuales	\$ 230.658.79
<ul style="list-style-type: none">• Gastos que representan el 16 % con relación a las venta	
Utilidad neta del período	\$ 64.665.05
Activos totales USD	\$ 692.420.05
Pasivos totales USD	\$ 544.120.14
Patrimonio USD	\$ 148.299.91

Las cifras mencionadas permiten determinar en índices financieros, el estado de la compañía al cierre del ejercicio 2.011, obteniendo un margen de liquidez del 1.43 % es decir, por cada dólar de deuda tenemos 1.43 dólares para pagarla.

El patrimonio neto relacionado con activos totales es de 21%.

El 84 % 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:

Gracias a la flexibilidad de nuestros proveedores, el tiempo que nos otorgan por concepto de crédito se ha mantenido, 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, siendo un patrón de comportamiento igual al del año pasado.

Las actividades desarrolladas durante este ejercicio han proporcionado resultados positivos, determinando así que en este séptimo se está logrando posicionarnos en este duro mercado de la comercialización de aluminio, vidrio y afines.

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.

Aspiro a seguir escalando 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 2011, 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


GLASSERCON
Fernando Correa León
Gerente General

Distribuidor Exclusivo



Bartolomé Sánchez N74-15 y Antonio Basantes
Panamericana Norte Km 7 1/2 (detrás del Banco Internacional)
Telfs.: 2 481 172 / 2 478 431 / 2 808 058 / 2 801 243 / 0999 044 887
E-mail: ventas@glassercon.com • www.glassercon.com
Quito - Ecuador

Distribuidor Exclusivo

