

Quito D. M., 10 de abril del 2.014

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 2013, los siguientes datos:

Ventas anuales	\$ 2.454.128.59
Promedio mensual	\$ 204.515.22
<u>Costo de ventas anual</u>	\$ 2.002.342.13
• Esto es equivalente al 81 % en relación a la ventas	
<u>Utilidad bruta en ventas</u>	\$ 451.840.46
• Equivalente a un 18 % con relación a las ventas	
<u>Gastos administración anual</u>	\$ 246.899.49
• Este valor se traduce en que gastamos un 10 % de las ventas en la administración de la empresa	
<u>Gastos de ventas anual</u>	\$ 106.061.52
• Quiere decir que gastamos un 4 % de las ventas para mantener el área de ventas	
Total gastos anuales.	\$ 352.961.01
• Gastos que representan el 14 % con relación a las venta	
<u>Utilidad neta del período</u>	<u>\$ 98.519. 45</u>
Activos totales USD	\$ 761.470.37
Pasivos totales USD	\$ 422.231.52
Patrimonio USD	\$ 339.238.85

Todas las cifras detalladas anteriormente permiten determinar en índices financieros, el estado de la compañía al cierre del ejercicio contable 2013, obteniendo un margen de liquidez del 1.45 % es decir, por cada dólar de deuda tenemos 1.45 dólares para pagarla.

El patrimonio neto relacionado con activos totales es de 24 %.

El 33 % de la deuda que se tiene en la compañía, es generado principalmente por la compra del local cuyo plazo que se nos otorgó fue a cinco años, y también de las cuentas por pagar.

CONCLUSIONES:

Ha sido determinante que todos nuestros proveedores hayan accedido a mantenernos el plazo del crédito de nuestras compras, ya que nos genera más liquidez y poder a su vez extender recíprocamente crédito a nuestros principales clientes. Los mismos que cada vez quieren mejores precios y mayores facilidades de pago, tomando en cuenta que nuestros competidores imitan nuestra estrategia para captar más clientes.

Proyectos puntuales en los que ha estado presente Glassercon con nuestros productos como son La Judicatura de Chone y La de Quevedo, nos ha ocasionado un aumento de nuestras cuentas por cobrar debido a que Cattani Constructores Y CR Constructora empresas que ejecutaron los proyectos mencionados no nos cancelan con el argumento que El Consejo de La Judicatura tampoco les liquidan, generándose una cadena que perjudica a todos los involucrados.

A pesar de lo anteriormente señalado, las actividades desarrolladas durante este ejercicio han proporcionado resultados positivos, determinando así que en este mercado de la comercialización de aluminio, vidrio y afines la compañía ha escalado posiciones.

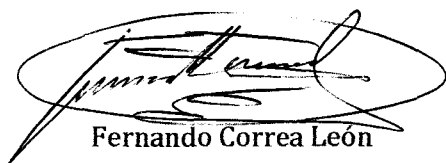
Aspiro con mi dirigencia y olfato a seguir contribuyendo al buen desarrollo de la empresa, hacernos más fuertes y contar un selecto grupo de clientes.

Está 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



Fernando Correa León
Gerente General