

Quito D. M., 10 de abril del 2.015

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 2014, los siguientes datos que nos dan el enfoque de lo que acontece con la empresa y las perspectivas para el siguiente año.

Ventas anuales	\$ 2.324.247.26
Promedio mensual	\$ 193.687.27
<u>Costo de ventas anual</u>	\$ 2.025.899.04
<ul style="list-style-type: none"><li>• Este valor equivale a 87 % en relación a las ventas</li></ul>	
<u>Utilidad bruta en ventas</u>	\$ 298.348.22
<ul style="list-style-type: none"><li>• Equivalente a un 15 % con relación a las ventas</li></ul>	
<u>Gastos administración anual</u>	\$ 157.394.82
<ul style="list-style-type: none"><li>• Lo que significa que gastamos un 7 % de las ventas en la administración de la empresa</li></ul>	
<u>Gastos de ventas anual</u>	\$ 71.452.39
<ul style="list-style-type: none"><li>• Este valor es el equivalente a que gastamos un 4 % de las ventas para mantener el área de ventas</li></ul>	
<b>Total gastos anuales</b>	<b>\$ 228.847.21.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Gastos que representan el 11 % con relación a las venta.</li></ul>	
<u>Utilidad neta del periodo</u>	<u>\$ 69.501.01</u>

Activos totales	USD	\$ 938.660.17
Pasivos totales	USD	\$ 530.032.03
Patrimonio	USD	\$ 408.628.14

*Con las cifras expuestas, nos lleva a determinar en índices financieros, el estado de Glassercon al cierre del ejercicio 2.014.*

*El margen de liquidez obtenido una vez analizado los resultados es del 1.42 % es decir, por cada dólar de deuda tenemos 1.42 dólares para pagarla.*

*El patrimonio neto relacionado con activos totales es de 30 %.*

*La deuda de la empresa es del 44 %, y se genera principalmente por el crédito que mantenemos con el Banco Promerica por concepto del galpón donde funciona la compañía, quedando apenas 4 meses para cancelar, además de las cuentas por pagar a proveedores.*

#### **CONCLUSIONES:**

*La estrategia y la gestión de ventas que se dieron en este año contable han arrojado resultados positivos, han llegado nuevos clientes, se han hecho ciertas obras, que nos ha permitido mantenemos bastante estables en el mercado de la construcción.*

*Lamentablemente venimos arrastrando dos cuentas por cobrar por concepto de las obras de las Judicaturas de Chone y de Quevedo, que no nos pagan las constructoras con el argumento que a ellos también les debe el estado. Toca tener paciencia ya que de elevar a instancias de una demanda nos han persuadido conocedores de este tipo de temas que no obtendríamos nada en concreto sino mas bien se extendería mas el problema.*

*Para poder crecer y mantenemos, la flexibilidad de nuestros proveedores con 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 plazos, lo cual nos obliga a igualarnos ya sea en precio final o en plazo, siendo un patrón de comportamiento igual al del año pasado.*

*El monto mensual de ventas mejora al ofrecer a nuestros clientes todo lo relacionado con la carpintería de aluminio, esto es: aluminio, vidrio y accesorios. El margen de utilidad es reducido por lo que es sumamente importante compensar con volumen de ventas.*

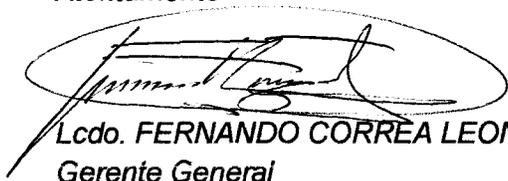
*Aspiro a seguir escalando el mercado, cumplir con nuestros proveedores, tener un buen inventario para la venta, mejorar la rotación, y aumentar la clientela de Glassercon.*

*Está a disposición de los señores socios los balances de situación y resultados como también sus respectivos anexos, correspondientes al ejercicio fiscal 2014, los mismos que reposan en las oficinas de la empresa.*

*Es sumamente importante el apoyo y la confianza brindada a mi gestión como Gerente General por lo cual lo agradezco, y confió que nuestro posicionamiento en el mercado continuará en alza.*

*Sin otro particular*

*Atentamente*



Lcdo. FERNANDO CORREA LEON  
Gerente General