

INFORME DE GERENCIA POR EL AÑO 2014

A LOS SEÑORES MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE
GFTCOSYNTHETIC S.A.

1. INTRODUCCION:

1.1 ENTORNO ECONOMICO Y POLITICO DEL PAIS

No hay duda que la reducción del precio del petróleo tiene un impacto importante en el Ecuador, de ahí que para analizar la situación el Presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG), Pablo Arosemena Marriot, hace una serie de analogías: "Hemos tenido en los últimos años una suerte de gran viento de cola, a nivel internacional; las tasas de interés internacional eran bajas, se tenía un dólar barato. La tendencia cambió y ahora, cuando en una embarcación ya no se tiene el viento que lo impulsa, solamente queda una alternativa, remar y remar", asegura.

Y tiene que remar el Sector Público y el Privado. El ejemplo del Sector Público de apretarse el cinturón, una reducción del 4%, US\$1,420 millones entre Gasto Corriente y Gasto de Capital es una medida correcta, pero todavía es poco; se necesita un ajuste que sea más importante, agrega.

Recuerda que pese a que nos han dicho que la baja del precio del petróleo no va a afectar al Sector Fiscal, porque la repercusión que tiene (el precio del petróleo) en el presupuesto, -lo ha dicho el Gobierno- no es más del 15%; y que el problema estaría en el sector externo, advierte y espera que, el efecto negativo que no se va a tener por la caída del precio del petróleo, no se lo traslade al Sector Privado con las medidas que está tomando el Gobierno.

1.2 ENTORNO DONDE SE DESARROLLA LA EMPRESA

La empresa se ha desenvuelto dentro del mercado nacional en la provisión de servicios de comercialización de materias primas de diferentes polímeros tales como: Polipropileno, Polyester, polietileno en la construcción de obras civiles, mantenimiento en las vías o carreteras de las ciudades y el país.

2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO:

2.1 PRODUCTOS DE VENTA

La empresa durante el ejercicio 2014, basó sus ingresos de actividades ordinarias en ventas de servicios de comercialización de productos polímeros para obras de construcción y mantenimiento al sector privado, público y financiero del país.

2.2 VENTAS EFECTIVAS EJERCICIO

Los ingresos por ventas efectivas del ejercicio 2014, como se menciona en el punto 2.1 "Productos de Venta", fueron de USA 1.272.331,38 netos, después de descuentos.

2.3 RECURSOS HUMANOS

La empresa al término del ejercicio 2014 tuvo rotación del Recurso Humano con 10 empleados distribuidos en los procesos de ventas, producción, cartera, finanzas y administración.

Todos los empleados tienen sus contratos de trabajo, reconocidos por las entidades de control que son el Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS. Igualmente han sido cancelados sus haberes (sueldos, horas extras y beneficios sociales); en el presente periodo 2014, estos recibieron utilidades del resultado 2013.

La Empresa no mantiene deuda alguna con el IESS y el SRL, con relación al pago de Aportes e Impuestos a la Renta del personal.

3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO:**3.1 OBJETIVOS PRIMORDIALES DE LA EMPRESA**

La Gerencia de la Empresa ha cumplido en el ejercicio 2014, el objetivo primordial que es: "Planificar, ejecutar, realizar la comercialización de polímeros para la construcción y mantenimiento de toda clase de carreteras, vías terrestres, puentes y aeropuertos a personas naturales, instituciones del sector financiero, empresas privadas y públicas".

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES:**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y RESULTADO INTEGRAL**

EMPRESA: GETCOSYNTHETIC S.A.
EJERCICIO 2014

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVO	VALOR	PARTICIPA CION	VALOR	PARTICIPA CION	AUMENTO (DISMINUCION)
EJERCICIO 2013	EJERCICIO 2014		EJERCICIO 2013	EJERCICIO 2014	
ACTIVO CORRIENTE	779,992.04	98.87%	570,039.90	99.01%	(209,952.14)
ACTIVO NO CORRIENTE	8,905.11	1.13%	5,692.61	0.99%	(3,212.50)
TOTAL ACTIVO	788,897.15	100.00%	575,732.51	100.00%	(213,164.64)
RECURSOS PROPIOS	5,000.00	0.63%	5,000.00	0.87%	0.00
CAPITAL	100,254.35	12.71%	84,915.52	14.75%	(15,338.83)
RESERVAS	49,906.89	6.33%	195,704.49	33.99%	145,797.60
RESULTADOS ACUMULADOS	130,458.77	16.54%	33,725.52	5.86%	(96,733.25)
RESULTADO DEL EJERCICIO	285,620.01	36.20%	319,345.53	55.47%	33,725.52
PASIVO	498,638.67	63.21%	249,429.28	43.32%	(249,209.39)
PASIVO CORRIENTE	4,638.47	0.59%	6,957.70	1.21%	2,319.23
PASIVO NO CORRIENTE	503,277.14	63.80%	256,386.98	44.53%	(246,890.16)
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1,505,139.62	100.00%	1,272,331.38	100.00%	(232,808.24)
(COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION	(1,119,103.18)	-74.35%	(1,061,971.97)	-83.47%	57,131.21
OTROS INGRESOS	1,462.49	0.10%	123.69	0.01%	(1,338.80)
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	(179,525.69)	-11.93%	(157,984.31)	-12.42%	21,541.38
GANANCIA ANTES DEL 15% TRABAJADORES	207,973.24	13.82%	52,498.79	4.13%	(155,474.45)
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(31,195.99)	-2.07%	(7,874.82)	-0.62%	23,321.17
IMPUESTO A LA RENTA	(46,318.47)	-3.08%	(10,898.45)	-0.86%	35,420.02
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	130,458.78	8.67%	33,725.52	2.65%	(96,733.26)

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO:

EMPRESA: GETCOSYNTHETIC S.A.
EJERCICIO 2014

DESTINO DE LAS UTILIDADES	
GANANCIA ANTES DEL 15% TRABAJADORES	52,498.79
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(7,874.82)
IMPUESTO A LA RENTA	(10,898.45)
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	33,725.52
RESERVA LEGAL EJERCICIO 2014	(3,372.55)
TRANSFERENCIA UTILIDADES	30,352.97

La empresa en sus resultados arroja una Utilidad repartible para los accionistas por el valor de USA. 30,352,97 La propuesta de la Gerencia es que esta utilidad debe ser trasladada a cuentas UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS.

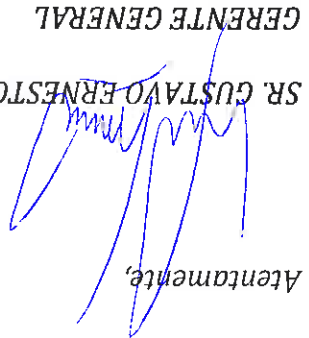
6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

6.1 GETCOSYNTHETIC S.A. Deberá cumplir con el Presupuesto, Marco Conceptual y las Políticas de Ventas y Económicas que los entes de Control vayan estableciendo a partir del año 2015.

6.2 Las siguientes actividades y estrategias sobre ventas se deben realizar inmediatamente con el fin de reconocer nuevos mercados:

- a) Mejorar los volúmenes de servicios a los clientes
- b) Aumentar los servicios ofrecidos a buen precio
- c) Crear expectativas de nuevos servicios
- d) Revisar y aumentar los canales de ventas

Atentamente,



SR. GUSTAVO ERNESTO GUEVARA FERNANDEZ

GERENTE GENERAL