

INFORME DE GERENCIA

Cuenca, 27 de marzo de 2013

Señores Socios
DE LAMOTORADIGITAL CIA. LTDA.
Ciudad,

Señores socios:

En mi calidad de Gerente general de la compañía, pongo a su consideración el informe por el periodo comprendido entre el 5 de enero, fecha en que se inicia con la suscripción de las participaciones, hasta el 31 de diciembre de 2012, fecha de cierre del ejercicio.

Como es de conocimiento de todos los socios, el Econ. Juan Daniel Alvarado Carrión, fue quien me precedió en las funciones de Gerente General, pero debido a razones de estudio tuvo que dejar la Gerencia, de la misma que me hice cargo luego del proceso legal correspondiente.

Así llegamos al final del ejercicio económico 2012, sin mayores contratiempos, pero si con un gran espíritu de trabajo, tanto de los socios como también de los colaboradores, lo que nos arroja resultados positivos, con los cuales iniciaremos el próximo ejercicio.

Con estos antecedentes, a continuación detallo los aspectos más importantes de nuestro desenvolvimiento, tanto económico como financiero.

ESTADO DE RESULTADOS INGRESOS

El monto de las ventas asciende a \$ 95.835.38, dando un promedio mensual de \$ 9.583.53, para los diez meses de operación real que tuvo la empresa, si consideramos que la empresa recién comienza sus actividades como sociedad, podemos decir que es un buen promedio, ya que al final del ejercicio tenemos una utilidad de \$9.013.47, una vez atribuidas la participación de utilidades de los trabajadores y el impuesto a la Renta.

Para poder elevar los ingresos la empresa se encuentra en un franco proceso de consecución de clientes o cuentas nuevas, con empresas importantes de la ciudad y del país, que nos garanticen relaciones a largo plazo.

COSTOS

Para generar la actividad fue necesario recurrir a la compra de espacios de redes sociales en el exterior, dando un total \$14.054.97 y el correspondiente pago del 5% de Impuesto a la Salida de Divisas de \$902.39, nos da un total de \$ 15.859,68, dando un promedio mensual para los diez meses de \$1.585.96, y representa el 33.19% del costo total. Este es un costo variable ya que solo se presenta si se adquieren los espacios.

El costo de ventas con respecto a las ventas totales representa el \$ 49.86%, por lo que la utilidad bruta en ventas representa el 50% de la venta total. Es muy importante que se mantenga o se disminuya esta relación de costo de 50 a 50.

GASTOS

Los Gastos se enmarcan dentro de la normalidad de lo que es el arranque de operaciones de una empresa de servicios, sin una inversión significativa en Activos Fijos, por lo que tampoco tenemos repercusiones en gastos de depreciación.

En cuanto a las remuneraciones estas corresponden a 6 empleados que inician las labores en el mes de marzo y concluye el año con 8 personas. Estimo que los emolumentos que se están pagando a los funcionarios son satisfactorios, sin embargo se aspira a mejorarlos en el futuro.

RESULTADOS

La utilidad neta al 31 de diciembre asciende a \$13,978.54, que representa una rentabilidad del 3.260.10%, con respecto a los \$ 400,00 de capital aportado por los socios, lo que podemos apreciar como un rendimiento magnifico para la naciente empresa. De este valor, una vez restados el 15% de participación de trabajadores y el 22% de impuesto a la renta, queda una Utilidad neta de \$9.013.47.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

La situación financiera de la empresa es excelente, no ha necesitado de mucha inversión para poder desarrollarse, ya que con \$400.00 de aporte de los socios, se han alcanzado Activos Totales por \$20.425.32. Estos Activos están financiados al 31 de diciembre de 2012, por el 34% con fondos ajenos y el 66% con fondos propios.

La empresa cuenta al cierre del ejercicio con una liquidez magnífica, ya que tiene un Activo Corriente de \$17.901.68 y un Pasivo Corriente de \$11.781.18, lo que nos da un índice de 1.51. Esto significa que por cada dólar de deuda disponemos de \$1.51 dólares de Activos Corrientes para cubrir dichas deudas.

CLIENTES

Se tuvo un comienzo de actividades prometedor, ya que arrancamos marzo 2012 con los 5 primeros clientes y llegamos al final del año con 41, pero lo importante no es solo el número, sino la calidad e importancia de las cuentas que se han incorporado a nuestra lista, tanto en el ámbito local así como en el nacional. Aspiramos a que en el 2013 crezcan y las existentes se mantengan.

PROVEEDORES

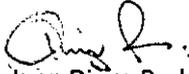
Nuestra actividad no podría desarrollarse, si no tuviéramos la provisión de espacios en las redes sociales, lo que nos permite cumplir con nuestro objeto social. Las compras se han hecho directamente a los Estados Unidos y nuestro principal proveedor es Facebook. Las operaciones se han facilitado con la utilización de una tarjeta de crédito obtenida en nuestra Institución Financiera de confianza que es el Banco de Guayaquil S.A. y a través de ella se realizan los pagos de las compras y la emisora de tarjeta nos realiza el recargo del 5% de Impuesto a la Salida de Divisas, con lo que cumplimos con las disposiciones legales respectivas.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En cuanto a las obligaciones con los organismos de control estamos actualizados. Las declaraciones de impuestos y retenciones se han pagado mensualmente en los plazos previstos en la Ley. Todos los trabajadores se encuentran afiliados al IESS y con los respectivos contratos registrados en el Ministerio de Relaciones Labores.

Finalmente puedo manifestar que las perspectivas de crecimiento son muy buenas para el próximo ejercicio y espero seguir contando con el apoyo decidido de los socios así como del personal que le sienta comprometido con la misión de la Empresa.

Atentamente,



Ing. Juan Diego Rodas Serrano
GERENTE GENERAL

Adjunto.- Estados Financieros