

INFORME DE GERENCIA
IMARKETING 3.0 CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE DEL 1 DE
ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

Estimados Socios presentes, reciban un cordial saludo, a continuación hago un resumen de la gestión realizada en el ejercicio fiscal 2013.

El Balance General y los demás Estados Financieros han estado a su disposición con anticipación suficiente y dentro de los plazos legales y son el fundamento de la presente información.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS CONTABLES

Durante el período hemos logrado la obtención de ingresos por un valor de \$ 19.100,00, por los giros normales de nuestras actividades, mismos que han sido fruto de contratos ganados con instituciones del sector público y privado, siendo de principal objetivo para el siguiente año el incrementar los contratos con el sector privado, ya que este es sostenible en el tiempo. Sin embargo por la planificación, estructuración de nuevos procesos, y compras de herramientas para mejorar la gestión se han ocasionado gastos, los mismos que superaron a los ingresos antes mencionados, teniendo por esta razón resultados adversos.

El Activo de la empresa está conformado por los valores equivalentes al efectivo en un 68%; propiedad planta y equipo en un 2% y activos diferidos en un 30%.

Respecto a los pasivos, se refleja por el financiamiento de los proveedores de los servicios y obligación con la Administración Tributaria, representando el 105% y el patrimonio constituye en negativo el 5%. Dando un total de 100% entre Pasivo y Patrimonio. Es importante mencionar que la pérdida afectó el patrimonio.

En relación a los ingresos del ejercicio, los gastos superaron en 4%, estos corresponden a gastos operacionales que fueron necesarios realizarlos para en un futuro cercano mejorar la gestión y calidad del servicio a los clientes.

Desde un punto de vista financiero la empresa espera que la gestión e inversión en nuevos procesos tecnológicos pueda incrementar los clientes y por ende sus ingresos.

La perspectiva de la empresa para el año 2014 es mejorar e implementar nuevas políticas de ventas, diversificar el abanico de productos, realizar convenios con empresas o socios estratégicos, realizar inversiones en publicidad, desarrollar estrategias encaminadas a la innovación en nuestros servicios, entre otros, los mismos que nos llevarán a mejorar nuestros ingresos y posicionarnos de mejor manera en el mercado.

Los puntos citados en este informe son los principales y los que considere importantes mencionar y aclarar.

Agradezco por el apoyo recibido por ustedes a lo largo de mi gestión y estaré presto a continuar ejecutando labores designadas

Sin otro particular

Atentamente,



Ing. Daniel Esteban Narvaez

C.I 0102542438

Gerente General

IMARKETING 3.0 CIA. LTDA.