

QUITO, 15 DE MARZO DEL 2013

MICROTECH SERVICES CIA. LTDA.
RUC: 1792394090001
INFORME DE GERENCIA

El día 11 de Marzo del año 2013 se realizó la junta de socios para revisión de los primeros Balances de La Compañía Microtech Services Cia.Ltda. Analizadas las cifras hemos llegado a la siguiente conclusión.

1- Revisión de Ingresos.

La Compañía realizó sus primeras ventas el mes de Octubre del 2012, fecha desde la cual sus ventas aún cuando muy bajas y fluctuantes, han ido creciendo de acuerdo a lo esperado, debido a que faltaba infraestructura, personal y se empezaba a captar mercado, por lo tanto la primera decisión al respecto es invertir en instalaciones y comprar equipo, financiado con préstamos directos de los socios a largo plazo sin intereses.

CUADRO DE VENTAS

PERIODO	INGRESOS POR VENTAS	% CRECIMIENTO
Octubre 2012	812,5	0%
Noviembre 2012	1701,5	109%
Diciembre 2012	2330	36%

2- Revisión del Mercado.

No se ha tenido problema con el Mercado debido a la baja producción, pero ya se está trabajando en la identificación del sector y de algunos posibles compradores. Para esta primera etapa y debido a la falta de liquidez de la Compañía, se ha dado preferencia a los clientes que cancelan las cuentas a la entrega del producto.

3- Revisión de los Pasivos.

La Compañía no tiene cuentas por pagar a Proveedores, las cuentas de pasivo Sueldos por pagar y Préstamos por pagar son de los socios, dando un poco de respiro a la Compañía para seguir creciendo sin mayor preocupación.

4- Revisión del Patrimonio.

A pesar de que la Compañía tiene un Patrimonio negativo debido a que las ventas todavía no cubren los costos y los gastos, el porcentaje de crecimiento en las ventas nos hace pensar que el próximo año ya se tendrán valores positivos de acuerdo a las proyecciones realizadas.

5- Flujo de Efectivo.

La liquidez es el mayor problema que se presenta hasta construir la infraestructura requerida para obtener una producción aceptable, este primer año el efectivo solo se ha utilizado para materia prima, gastos de producción y mantenimiento, las inversiones para ampliar las instalaciones y comprar equipo, están soportadas por los socios.

Antonio León, PhD
GERENTE GENERAL MICROTECH SERVICES

