

Quito, 20 de febrero del 2014

LINKSPHERE SOLUCIONES CIA. LTDA.

RUC: 1792156556001

INFORME DE GERENCIA

Revisados los Balances presentados en junta de socios el día 15 de febrero del 2014 y analizadas las cifras se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1- Revisión de Ingresos.

Analizando comparativamente las cifras de los años 2012 y 2013 vemos que los ingresos de la Compañía tienen un crecimiento de 54230.22 Usds. que representa el 95.73% con respecto al año anterior. En cuanto a los costos y gastos también tienen un crecimiento de 45499.00 que representa 77.23%. Esto nos demuestra que el porcentaje de crecimiento de los ingresos supera al crecimiento de los costos y gastos en un 18,50%, pero a pesar del crecimiento significativo que ha tenido, no es suficiente para la buena salud financiera de la Cía. Por lo que en junta de socios se ha tomado las siguientes medidas:

- a) Linksphere Soluciones promoverá nuevos productos de seguridad electrónica. Realizará la importación directa de aquellos donde establezca vínculos de negocios.
- b) Linksphere Soluciones buscará nuevos proveedores y marcas para telecomunicaciones y seguridad con el fin de negociar descuentos y facilidades de pago por proyecto, con el fin de obtener una mayor utilidad.
- c) Capacitar a sus empleados con el fin de obtener la distribución de nuevas marcas y ofrecer un mejor servicio a los clientes.
- d) Buscar nuevos nichos de mercado.
- e) Mejorar los procesos y satisfacción al cliente.

CUADRO DE INGRESOS				
DESCRIPCION	AÑO 2012	AÑO 2013	DIFERENCIA RESPECTO AL AÑO 2012	% CRECIMIENTO DEL INGRESO RESPECTO 2012
TOTAL INGRESOS	56650.57	110880.79	54230.22	95.73%

CUADRO DE EGRESOS				
DESCRIPCION	AÑO 2012	AÑO 2013	DIFERENCIA RESPECTO AL AÑO 2012	% CRECIMIENTO DEL COSTO Y GASTO RESPECTO 2012
COSTOS	31580.32	62481.46	30901.14	97.84%
GASTOS	27332.85	41930.71	14597.86	53.40%
TOTAL	58913.17	104412.17	45499.00	77.23%

2- Revisión del Mercado.

LinkSphere Soluciones tiene un sinnúmero de competidores en el mercado, por lo que potenciará su ventaja competitiva: calidad en el servicio y garantía de equipos. Además, buscará nuevos productos que puedan ser comercializados en el mercado y que resulten de interés a los clientes.

3- Revisión de los Pasivos.

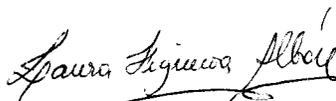
La Compañía no tiene cuentas por pagar a Proveedores, las cuentas de pasivo Sueldos y Préstamos por pagar son de los socios, dando un poco de respiro a la Compañía para seguir creciendo. Su principal política es cancelar los sueldos de sus empleados, para después cancelar sueldos de socios.

4- Revisión del Patrimonio.

A pesar de que la Compañía tiene un Patrimonio negativo debido a que este año no se logró cubrir las pérdidas de los años anteriores, también el patrimonio negativo bajó esperando el próximo año se tengan valores positivos como resultado de la implementación de las nuevas medidas tomadas por el directorio en junta de socios

5- Flujo de Efectivo.

La Compañía no ha tenido problemas de liquides, esto se debe a que gran parte del pasivo pertenece a los socios.



LAURA GABRIELA FIGUEROA ALBAN

GERENTE GENERAL

*Revisado por
Diego Castorena*

