

INFORME DE GERENCIA 2013

HIPERESTRATEGIA se consolida legalmente en fecha 9 de abril de 2013, pero formalmente las labores comienzan en Mayo con el aporte de Clientes trabajados por Adriana Albán que se constituye en la socia mayoritaria con el 80% del paquete social, el capital inicial es de 1000 dólares con el pago de US\$500 a través de una cuenta de integración de capital que sirve para la apertura de la cuenta corriente 02095011011 del Banco de la Producción; además ella aporta con U\$882,= dólares para capitalización futura, por escritura existe el compromiso de realizar el pago del 50% restante del capital social es decir US\$500,= dólares. Como Gastos de Constitución se aportan US\$5.200,= para la compra de la membresía como Partner Certificado de HUBSPOT software que se constituye como la principal herramienta de trabajo para la compañía.

ANALISIS DE LAS CUENTAS PRINCIPALES

El Certificado Bancario a diciembre indica que el promedio mensual que mantiene la compañía es de (3) cifras altas equivalentes a menos de un mil dólares y mayor que quinientos, también como instrumentos de financiamiento se utilizaron tanto la tarjeta personal de Adriana Albán como la de Juan Pablo Landazuri para los pagos al exterior realizados a Facebook, Hootsuite principalmente.

A diciembre la compañía presenta un saldo por pagar a Proveedores de US17,39 correspondiente a un valor no debitado por CNT, reflejándose también un pasivo progresivo según el siguiente cuadro demostrativo:

CUENTAS POR PAGAR	V/PARCIAL	TOTAL
Por Pagar al SRI	969,10	
IESS por Pagar	745,33	
Beneficios de Ley a Empleados: Decimos, vacaciones etc.	4.487,49	
Utilidades por Pagar 15%	1.333,65	
Dividendos a socios: 80%+10%+10%	5.005,63	
Deuda con Adriana Albán	5.045,20	
HUBSPOT 2014		2.400,00
TOTAL CUENTAS POR PAGAR 2013	US\$	17.586,40

En cuanto a la composición del Patrimonio se presenta así:

SOCIOS	CAP.PAGADO	POR PAGAR	FUT.CAPIT
Adriana Albán	550	250	882
Juan Pablo Landazuri	80	20	
Gonzalo Albán	87,50	12,50	
APORTES DE CAPITAL	717,50	282,50	882
RESERVAS:			
Reserva Legal	889,10		
Reserva para reinversión	1662,62		
Aportes Adriana Albán Capitalizacion Fut.	882,00		
SUB-TOTAL RESERVAS	3.433,72		
TOTAL PATRIMONIAL DECLARADO	4.151,22		

En el detalle anterior también debemos notar que el aporte de capital se encuentra reflejado en el ACTIVO de oficina y equipos que al momento tiene un valor de US\$1.263,34 neto, esto es descontando el valor que por Ley corresponde a la depreciación que es US\$420,41.

Las CUENTAS POR COBRAR al Diciembre 2013 reflejan el valor de US\$12.307,20 y con ello se estará cubriendo el pago de Sueldos con el incremento respectivo realizado en Diciembre, tomando en cuenta que nuestro ROL por MES bordea el valor de US\$3.379,84 y en promedio los Gastos de Administración y Ventas suman US\$4.381,86, es fácil deducir que tenemos un margen de "ahorro" apretado todavía por lo que hace falta otros Clientes en el 2014, sin embargo nos hemos mantenido estables y sin mayores sobresaltos; la relación con el Banco es muy buena y contamos con un sobregiro "no contratado", es decir como un cupo disponible de US\$1.500,00 mismos que hasta ahora no los hemos utilizado.

RELACIONES CON CLIENTES

Los endosados por Adriana Albán a HIPERESTRATEGIA son:

Laboratorios Bagó por un valor mensual	1.100
Corporacion KRUGER por un valor mensual	500

	ST-	1.600
Por Acción de HIPERESTRATEGIA:		
Desde Julio TEOJAMA Comercial por un valor de	1.973	
Desde Septiembre QUIPORT	4.580	
	ST-	6.553
TOTAL FACTURACION MES		8.153

Contratos no renovados o perdidos son KRUGER y en riesgo LABORATORIOS BAGO que terminaron en el mes de DICIEMBRE 2013.

Consecuentemente el ingreso hasta JULIO sería	US\$6.553,00
El ingreso hasta SEPTIEMBRE	US\$4.580,00

El Gasto por ROL MENSUAL es de US\$3.379,84
Y Por otros Gastos es un valor de US\$ 579,77 - (**US\$3.959,61**)

AHORRO MENSUAL PARA EL 2014

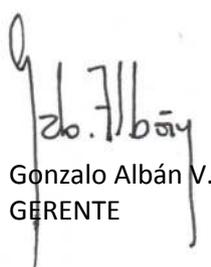
Hasta **JULIO** tendríamos un ahorro por mes de **US\$2.593,39**, y;

Hasta **SEPTIEMBRE** el ahorro por mes sería de **US\$ 620,39**

De ahí que podemos concluir que debemos buscar mecanismos que nos permitan vender nuestro servicio a otros CLIENTES, o también debemos aumentar la oferta de productos, por lo que corresponde desarrollar y potenciar la CERTIFICACION con HUBSPOT para aplicarlos a otros Clientes que no vemos en el panorama comercial.

Para el 2014 hasta el mes de JULIO podemos sostener el ROL DE PAGOS sin problema y en adelante se dificultará sino incrementamos la actividad, por lo tanto podríamos estar pensando en consolidar nuestra actividad uniendo fuerzas con otros grupos de trabajo necesarios en otros campos que también son necesidad de nuestros clientes.

Para su consideración de la gestión y el posicionamiento económico de la compañía.


Gonzalo Albán V.
GERENTE