

**INFORME DE GERENCIA**  
Periodo: julio – diciembre 2018

Ingenieros;  
Tapia Tapia Jenny Paola  
Rojas Valencia Iván Dario  
Milians Álvarez De La Campa Lázaro Raisel

Señoras y señores socios:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes señoras y señores representantes y socios para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de julio a diciembre del año 2018.

**INTRODUCCION:**

En el 2018, se pudo apreciar que las empresas de tecnología y sistemas tuvieron un aumento en sus ingresos por la demanda de sistemas ERP y por el alojamiento en la nube, para optimizar sus procesos. En este año el Sistema de Rentas Internas en sus reformas indico el uso y obligatoriedad de Documentación Electrónica para algunas empresas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, con este sistema va a tener mayor control de los entes de retención y a su vez controlar de mejor manera el pago de impuestos del País.

Razón por la cual vemos que el mercado es rentable y con posibilidades de crecimiento ya que la tecnología en las Empresas va en crecimiento para mejorar sus funciones y procesos.

**Gestión Administrativa:**

En la búsqueda de una eficiente, oportuna y sobre todo atención personalizada para los señores socios, se orientó y contrato un empleado de para la Empresa, alcanzando resultados positivos en las actividades asignadas, gestión monitoreada por él Gerente Genera

Con el propósito de dar a conocer la Empresa se realizó publicidad impresa y creación en redes sociales y sitios (link) estratégicos de internet.

Se procedió al pago de impuestos y tasas que gravan las actividades financieras y comerciales. Así por ejemplo, por la gestión comercial, impuesto al valor agregado se generó \$35.08, y por impuesto a la renta año 2018 no se generó impuesto a pagar, se registra una pérdida tributaria de \$3,025.33.

En el Distrito Metropolitano de Quito, se realizó todos los trámites y pagos de la constitución de la Empresa, cuyo costo fue de \$489.66, de igual forma se procedió con un avance de la tarjeta de crédito de la Socia Tapia Paola de \$1,000.00 más los costos operativos de la tarjeta de crédito y del Banco, para aperturar una cuenta de ahorros de la Empresa en el Banco Produbanco.

Se procedió a adquirir activos fijos para el manejo de las actividades de la empresa tales como: 2 escritorios, 1 computadora de escritorio, 1 una laptop y un archivador por un valor de \$1,118.96 el cual se registra en el nuevo año 2019 por temas presupuestarios.

#### **Situación Financiera**

El análisis financiero de la empresa por ser el primer año de gestión se pudo apreciar que la empresa no tuvo muchos ingresos (ventas), ya que por ser nueva la empresa se está tratando de aumentar dichos ingresos y mantener los mismos gastos fijos generados en el 2018 al 2019.

#### **Situación Económica:**

La situación económica de la empresa es estable y en crecimiento ya que no se está tratando de no generar gastos innecesarios para la empresa y seguir aumentando los ingresos con la captación de nuevos clientes, el año 2018 se terminó con una pérdida del ejercicio de \$3,242.23, los cuales se piensa invertirlos en este 2019.

#### **PERSPECTIVA FINANCIERA:**

La proyección financiera que realizamos para el año 2018, lamentablemente no se cumplió en el porcentaje previsto del 17%, sino únicamente en el 8.60%. Las causas, fue por años de experiencia y desconocimiento del público de la empresa.

Para el año 2019, igualmente el objetivo principal será hacer conocer a la empresa y llegar a más personas y empresas con nuestros servicios brindados en el mercado.

Por lo tanto, la meta es llegar al 31 de diciembre del 2019 con un Balance General que refleje una utilidad del 10% de la inversión inicial realizada.

## **CONCLUSIONES:**

### **Indicadores de Gestión:**

Hemos cerrado el año 2018 con una pérdida razonable, reconociendo que la empresa se constituyó a mediados de año y con una inversión tanto en activos fijos, capitalización y trámites de constitución.

## **RECOMENDACIONES:**

A los señores socios, representantes, directivos y empleados, se recomienda aumentar y dar a conocer la empresa y los servicios que se brinda al mercado para aumentar los ingresos de la empresa y poder generar utilidad en este nuevo año en curso.

Tratar de invertir en máquetin para poder llegar a más personas y empresas.

## **AGRADECIMIENTO:**

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los señores socios por la permanente confianza en nuestra gestión, de igual manera a los señores representantes, directivos y empleados de la Empresa Smart Accounting Smartecom Cía. Ltda. que colaboran para el engrandecimiento de la institución.

Atentamente,



Carrasco Cardenas Edwin Paul  
Gerente General