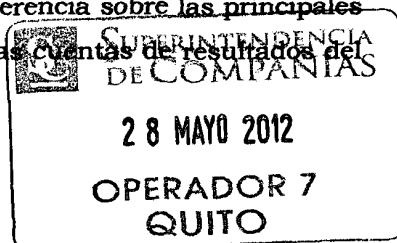


INFORME DE GERENCIA

2011

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de la empresa **SMARTGATE CIA. LTDA.**, así como lo dispuesto en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe de Gerencia sobre las principales actividades de la empresa, así como los balances de situación y las cuentas de resultados del ejercicio económico 2011.



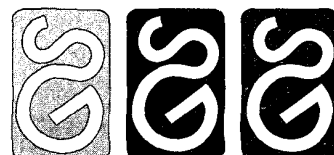
ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

El año 2011 como es de conocimiento general se mantienen rezagos de la crisis iniciada en años pasados que se manifiestan en: falta de liquidez, falta de crédito, reducción en las ventas y el consumo de servicios.

Para combatir a estas circunstancias, se tomaron varias medidas, entre las cuales puedo mencionar: reducción de gastos fijos, hemos cambiado nuestras oficinas con el fin de ahorrar este rubro importante. Mantener el impulso al manejo del espacio en el sistema del Mercado Libre con el fin de acercarnos a un segmento del mercado de pago inmediato para conseguir la liquidez que se preveía llegar ante la situación con la demora de los pagos de nuestros principales clientes cautivos. Esta medida nos fue útil en un porcentaje interesante y nos ayudó a descubrir que podemos explotar este nicho del mercado encontrando los productos adecuados para introducirnos en él.

Otra medida que se aplicó fue la de reducir nuestro margen de utilidad con el fin de volvernos más competitivos pero complementando esta medida con la búsqueda de nuevos clientes que nos permitan pensar en nuestros planes de crecimiento o por lo menos mantenernos en nuestros niveles promedio de generación de utilidad. Estos nuevos clientes a conseguir tanto por ser nuevos como por la orientación misma de nuestra búsqueda debieron ser clientes que nos ayuden a bajar nuestro índice de rotación de cartera de cuentas por cobrar, con el fin de atacar la falta de liquidez generalizada del mercado. Además hemos empezado a incursionar en otros temas técnicos relacionados con la eléctrica y electrónica con el fin de ampliar nuestra gama de ofertas a nuestros clientes.

Con el fin de mantener el buen nivel técnico que hasta ahora nos ha dejado bien representados como empresa ante nuestros clientes, se ha procurado asistir a los más



importantes cursos de capacitación técnica y seminarios que las principales marcas que representamos permanentemente ofrecen a los canales de distribución.

BALANCE

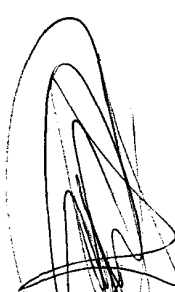
De acuerdo a los Estados Financieros y el Balance General adjuntos, nuestras ventas brutas llegaron a \$ 80.000,00 dólares, mostrando un descenso en las ventas. Lo cual nos hace pensar en un inmediato cambio de visión y de revisión de procedimientos para apuntalar las ventas.

Nos queda como tarea para el año 2012 reducir en lo posible las cuentas por cobrar para mejorar nuestra liquidez, mejorar nuestras ventas brutas, sin embargo cabe resaltar que a pesar de aquello no hemos incumplido con nuestros proveedores manteniendo intacta nuestra hoja de crédito.

SUGERENCIAS PARA EL 2012

- Mantener a los clientes actuales reforzando las relaciones ya existentes.
- Conseguir nuevos clientes.
- Mejorar la cartera de Cuentas por cobrar.
- Mejorar el promedio mensual de Ventas,
- Cancelar los créditos bancarios para mejorar la liquidez.
- Realizar alianzas estratégicas con otras empresas para hacer negocios en conjunto y beneficiarnos mutuamente.

Para concluir, quiero dejar constancia de mi agradecimiento al personal que colaboró durante este período con mi persona, haciendo factible la superación de los problemas que se presentaron en este 2011.


Ing. Pablo Ruales M.
GERENTE GENERAL

