

INFORME DE GERENCIA

2012

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 2012.

NATURALEZA DEL NEGOCIO.

SmartGate Cía. Ltda., es una empresa de capital ecuatoriano, que labora en el país desde octubre del 2006 y cuya finalidad es desarrollar proyectos de Ingeniería y proveer equipos electrónicos, eléctricos, telefónicos y mecánicos, principalmente a empresas de la provincia de Pichincha.

Nuestra filosofía es mantenernos a la vanguardia de la tecnología, para lo cual nos preparamos constantemente, con el fin de ofrecer nuestros productos y servicio técnico óptimos, con eficacia y prontitud, con garantía y respaldo de las mejores marcas del mercado.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

En referencia al año 2012, complacido puedo informar a nuestros socios que la empresa está en franco mejoramiento.

Los objetivos fijados para este año fueron:

Reducir los gastos fijos, mantenerse en las oficinas actuales 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.

Reducir nuestro margen de utilidad con el fin de volvernos más competitivos, pero complementando este objetivo 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.

IncurSIONAR en otros temas técnicos relacionados con la eléctrica y electrónica con el fin de ampliar nuestra gama de ofertas a nuestros clientes.

Asistir a los más importantes cursos de capacitación técnica y seminarios que las principales marcas que representamos permanentemente ofrecen a los canales de distribución, con el fin de mantener el buen nivel técnico que hasta ahora nos ha dejado bien representados como empresa ante nuestros clientes.

RECURSOS, RIESGOS Y RELACIONES.

Durante el 2012 SmartGate contó con un capital de trabajo obtenido a través de un crédito con el banco del Pichincha, lo que nos permitió contar con la suficiente liquidez para poder cubrir nuestros gastos operativos. En cuanto a capital humano, este año nuestros técnicos recibieron mejor y mayor capacitación.

Los riesgos más difíciles de superar durante este período fueron la necesidad, obligada por el mercado, de facilitar crédito a nuestros clientes, con el objetivo de mantenernos competitivos en el mercado y no disminuir nuestro volumen de ventas; también la consecuentemente falta de liquidez, motivada por la dificultad de recuperar la cartera vencida.

A pesar de estas dificultades, logramos, mantener y mejorar las relaciones comerciales con nuestros proveedores, los mismos que están situados entre las empresas mejor calificadas del segmento comercial en el cual nos movemos, y que han sido muy significativas en cuanto al respaldo técnico que nos han brindado.

RESULTADOS Y PERSPECTIVAS.

En el año 2012 las ventas brutas subieron a USD106.471 que representa un incremento de 33%, lo cual indica que las recomendaciones dieron resultado en la consecución de nuevos clientes que refresquen nuestra cartera así como también la recuperación de la

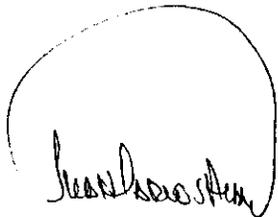
cartera vencida en términos de reducción de plazos de crédito, ha mejorado la liquidez de la compañía y ha permitido apuntalar las ventas para conseguir este resultado.

Nos queda como tarea para el año 2013 continuar con la reducción, en lo posible, de las cuentas por cobrar para mejorar nuestra liquidez, mantener el plan de incorporación de nuevos clientes, para mejorar nuestras ventas brutas, Nuestra relación con los proveedores se ha mantenido en muy buenos términos, hemos ampliado nuestros montos crediticios con algunos de ellos , y también hemos ampliado el número de empresas proveedoras, sin embargo cabe resaltar que no hemos incumplido con ninguno de nuestros ellos manteniendo intacta nuestra hoja de crédito.

MEDIDAS PARA EL 2013

- Mantener a los clientes actuales reforzando las relaciones ya existentes.
- Conseguir nuevos clientes.
- Mejorar la cartera de Cuentas por cobrar.
- Continuar con el plan de 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 2012.



Ing. Juan Carlos Ayala P.

GERENTE GENERAL