

Quito, 10 de mayo de 2008



SmartGate Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA

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 2007.

ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

Se ha dado inicio a la recopilación de toda la información y documentación necesaria para dar paso como una de las actividades principales del año entrante a la calificación de nuestra empresa en un listado de instituciones particulares y estatales que son de nuestro pleno interés.

Se ha contratado el servicio de Hosting y posteriormente se tendrá a partir de esto una página Web de la Cía.

En el año que viene y en vista de que nuestro movimiento comercial no ha tenido el impulso que se requiere por los problemas de cambio de denominación, se empezaran a ver los primeros resultados positivos cuando nuestra facturación se incremente notablemente, debido a los pedidos que nuestros clientes actuales han ofrecido y a la fuerza de ventas que estamos implementando.

BALANCE

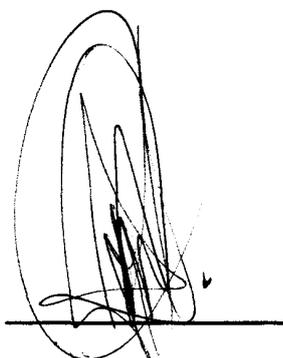
Como se puede constatar en los Estados Financieros adjuntos, nuestras ventas empiezan a nacer en Diciembre del 2007, por lo cual seria irreflexivo intentar un análisis de gestión comercial puesto que nuestros planes recién empiezan y para el 2008 se verán reflejados los primeros resultados positivos. El Balance por tanto refleja una pérdida que no es mas que los gastos en temas legales y administrativos necesarios para habilitar a la compañía, y que dan el impulso inicial a una empresa que apenas ha nacido, y cuyos primeros pasos se pueden considerar una inversión o un cimiento sobre el cual se asentarán las bases del funcionamiento futuro de SmartGate Cía. Ltda.

Al momento la empresa no tiene deudas pendientes con terceros, ni con entidades oficiales.

SUGERENCIAS PARA EL 2008

- Contratar un equipo de Vendedores técnicos para implementar las ventas y presentar la empresa al mercado local.
- Mantener a los clientes actuales reforzando las relaciones ya existentes.
- Estudiar la posibilidad de un préstamo para inversión.
- Formalizar un contrato de arriendo de las oficinas para la Cía.
- Contratar un servicio de Internet.

Para concluir, quiero dejar constancia de mi agradecimiento al personal que colaboró durante este período con mi persona.



Ing. Pablo Ruales M.

GERENTE GENERAL

