

INFORME DE GERENCIA

2008

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 2008.

ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

Durante el año 2008 se procedió a establecer las políticas de ventas y comercialización de nuestros productos y servicios, para lo cual se contrató una vendedora especializada en temas técnicos con el fin de impulsar las ventas, lo cual se ve reflejado en la consecución de nuevos clientes tales como las FFAA. Se calificó a la empresa para intervenir en procesos de ventas de bienes y servicios al estado consiguiendo posteriormente nuestra calificación al RUP. Como parte de nuestras estrategias de ventas se procedió a realizar la página web que se encuentra ya en funcionamiento y que aún se le está perfeccionando.

Se contrató también una secretaria recepcionista para disponer de este tipo de apoyo, quien cumple también con la misión de archivar todo tipo de documentación incluida la contable con el fin de generar un manejo oportuno de la información para que la contabilidad se mantenga al día.

Se afilió a la empresa al sistema de cobranzas vía tarjetas de crédito con el fin de impulsar las ventas y mantener sana la cartera de cobranzas.

Además se ha procedido a realizar un subcontrato con un técnico de buenos conocimientos para darnos el apoyo en instalaciones y reforzar el apoyo en el servicio a nuestros clientes.

Con el fin de ampliar los horizontes de la empresa y generar trabajos y proyectos en otras áreas, se ha invertido en seminarios y cursos de capacitación, así como también se ha asistido a las capacitaciones que nuestros proveedores nos han invitado con el fin de conocer más a fondo los productos y las estrategias de ventas. Como el resultado más relevante de esta actividad podemos resaltar la calificación de la empresa para realizar proyectos de Gas centralizado consiguiendo incluso ya un contrato, con la Marina del Ecuador.

BALANCE

- Como se puede constatar en los Estados Financieros adjuntos, nuestras ventas empiezan a crecer poco a poco a partir de inicio de año, logrando al fin del mismo un total de ventas brutas de \$ 88.000,00 dólares, lo cual nos da un promedio mensual de \$ 7.333,00 dólares. La utilidad que el balance arroja al fin de año es de \$ 5.668,79 dólares, que se sugiere sean reinvertidos con el fin de empujar las ventas y adquirir materiales y herramientas. Es importante indicar que al ser el primer año que económicamente la empresa ha podido trabajar, además que la empresa es muy joven, creemos que estamos por buen camino y que con este impulso vendrán mejores días, en el futuro cercano.

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

SUGERENCIAS PARA EL 2009

Mantener a los clientes actuales reforzando las relaciones ya existentes.

Conseguir nuevos clientes.

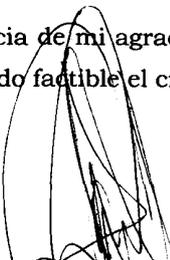
Mejorar la cartera de Cuentas por cobrar.

Mejorar el promedio mensual de Ventas,

Estudiar la posibilidad de un préstamo para inversión.

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 el crecimiento sostenido de la empresa.



Ing. Pablo Ruales M.
GERENTE GENERAL

