



Surmaq Cía. Ltda.

IMPORTADORES - REPRESENTANTES



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

20 ABR. 2012

OPERADOR 10
QUITO

INFORME GERENCIA

Ejercicio Económico 2011

Cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias tengo el agrado de poner a su consideración el Informe de Labores y Resultados de la Compañía, correspondiente al ejercicio económico 2011.

Con relación a la actividad de la empresa les informo que mantuvo una gestión similar a los años anteriores, las ventas crecieron limitadamente, esta situación se debe a varios factores, entre otros es el poco crecimiento industrial causado por la falta de confianza de los empresarios. No se han realizado nuevas inversiones ni nacionales ni de capital foreano, falta seguridad jurídica, aumento de impuestos como el 2% en los pagos al exterior, política de desarrollo de nuevos campos como el Agrícola o Agrícola Industrial como ejemplo en madereras, en jugos de frutas y otros fabricados. Además otro factor que afecta nuestras ventas es el tráfico vehicular, difícil por la falta de fluidez, el comprador da preferencia a realizar sus compras en sus propias oficinas o instalaciones.

En otros casos los vendedores visitan y hacen constantes ofertas, no fueron posible concretar las ventas pues existe la desconfianza en realizar nuevas inversiones o reemplazo de equipos, como ya comentaba se prefiere solamente hacer mantenimientos o diferir los programas de expansión.

En conclusión es indispensable mejorar ventas, para lo que hemos incrementar productos como compresores, equipos de pintura y otros. También hemos planeado para el próximo año incrementar la venta externa directa al consumidor para lo que se va a contratar por lo menos dos vendedores nuevos de un nivel técnico superior. Mantener un stock suficiente de máquinas y productos. Visitar empresas no atendidas antes y nuevos compradores.

Dentro de lo planeado para aumentar las ventas están las gestiones que hemos realizado con nuestros proveedores y con la ayuda financiera del Produbanco.

Durante el año 2011 la empresa cumplió con algunos objetivos importantes:

1. Es satisfactorio destacar que se pudo mantener un eficiente servicio de mantenimiento de máquinas y equipos con nuestro taller mecánico.
2. Se preparó e incentivó a los vendedores analizando ventas y haciéndoles conocer los nuevos productos.

3. Por jubilación voluntaria se retiro uno de los vendedores más antiguos, su puesto de trabajo se lleno con un nuevo empleado.
4. Para mejora de servicio de bodega se contrató un nuevo empleado, con el fin de agilizar los despachos de productos.
5. Por el tiempo que hemos comercializado los productos DeVilviss hemos intensificado su comercialización importando productos que dejamos un tiempo de comercializar y otros nuevos.
6. En lo que respecta a volumen de venta y el porcentaje de utilidades los resultados tienen una relación similar a la del 2010
7. Con relación a los gastos operacionales, tuvieron un ligero incremento, mayormente por la subida de sueldos y aumentos de impuestos.

Sin otro asunto que sea importante informarles, hago votos por un mejor futuro con la colaboración de todos, aprovechando la oportunidad de saludarles cordialmente


Ing. Marcelo McBride Z.
GERENTE GENERAL
C.I. #

Quito, Abril 3 del 2012

