

INFORME DE GERENCIA

Ejercicio Económico 2012

Señores socios de SURMAQ CÍA. LTDA. 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 2012.

Con el objetivo de presentar un informe de labores que exprese las condiciones y la situación en la que la Compañía desarrolló su actividad en el año 2012, es necesario observar el entorno económico y tributario en el que realizó su actividad y a la vez todas las actividades propias del negocio.

Con respecto a la actividad de la empresa les informo que se mantuvo una gestión similar a los años anteriores, las ventas fueron algo menores que el año anterior -2% 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 impuesto como el 5% en los pagos al exterior, planes de desarrollo en nuevos campos como el Agrícola o Agro Industrial ejemplo producir jugos de frutas y otros fabricados, además otro factor que afecta nuestras nuevas ventas es el tráfico vehicular, difícil por falta de fluidez, el comprador da preferencia a realizar sus compras en sus propias oficinas o instalaciones.

En otro caso los vendedores visitan y hacen constante 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 mantenimiento o diferir los programas de expansión.

En conclusión es indispensable mejorar ventas, para lo que hemos incrementar ofertas como compresores, equipos de pintura y otros, disponer de un surtido mayor de productos. También hemos planeado incrementar la venta externa directa al consumidor para lo que se va a contratar por lo menos dos vendedores nuevos de 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, los que nos dieron un importante crédito que significa un aumento en un 6.33% con relación a anteriores prestamos

Durante el año 2012 la empresa cumplió con algunos objetivos

1. Es satisfactorio informar 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 haciendo conocer los nuevos productos.
3. Durante el año hemos comercializado en volúmenes mayores los productos DeVilviss, Gema, Compresores de tornillo Equipos y Accesorios para neumática y tratamiento de aire y otros, lo que nos permitió mantenernos en el mercado con un muy pequeña disminución del valor ventas
4. Respecto de los gastos de operación tuvieron un incremento de 6% por aumento de los salarios y costo y adquisiciones de suministros.
5. En relación a las obligaciones laborales y tributarias hemos cumplido oportunamente con todas.
6. La cobranza ha sido normal, las de contado mejoraron su volumen y en lo que corresponde ventas a crédito mejoraron los tiempos de recaudación, por ejemplo a 60 días antes el 22% y en el año 2012 15%, a 90días antes 20% en el 2012 17%.

Sin otro asunto que sea importante informarles, hago votos por un mejor futuro aprovechando la oportunidad para saludarle cordialmente


Ing. Marcelo McBride Z.
GERENTE GENERAL

Quito, Abril 3 del 2013