

**INFORME DE GÉRENCIA
SURMAQ S.A.
EJERCICIO ECONOMICO
AÑO 2014**

Señores Socios de SURMAQ S.A. 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 2014.

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 2014, es necesario observar el entorno económico y tributario en el que se 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 3% esta situación se debe a varios factores, entre otros es el poco incremento de la actividad industrial causado por la falta de confianza de los empresarios. No se realizaron nuevas inversiones ni nacionales ni de capital foráneo. No hay 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 nuevas ventas es el tráfico vehicular, difícil por falta de fluidez, el comprador dar preferencia a realizar sus compras en propias oficinas o instalaciones.

En otro caso los vendedores visitan y hacen constantes ofertas, no siempre fue 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 incrementado ofertas como compresores, equipos de pintura y otros de marcas reconocidas: 1) ABAC, 2) Compresores de Tornillo Chinos (SCR) 3) Secadores Italianos (ABAC), 4) Equipos de pintura (DEVILBISS), y 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 y otros bancos como Internacional, los que nos darán importantes créditos que significan aumentos importantes de liquidez.



Durante el año 2014 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 Devilbiss, Gema, Compresores de Tornillo, equipos y accesorios para neumática y tratamiento de aire y otros, lo que nos permitió mantenernos en el mercado con ventas aceptables.
4. En relación a las obligaciones laborales y tributarias hemos cumplido oportunamente con todas.
5. La cobranza ha sido normal, la de contado mejoraron su volumen y en lo que corresponde ventas a crédito mejoraron los tiempo de recaudación,

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



Ing. Marcelo McBride Zúñiga
GERENTE GENERAL

* Guayaquil, 14 de Marzo 2015