

INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO FISCAL 2016

Señores Socios de **SURMAQ S.A.**, de conformidad con lo establecido en el Estatuto y de acuerdo a la ley, pongo en vuestro conocimiento el Informe de Labores y Resultados de Surmaq S.A., correspondiente al ejercicio fiscal 2016.

El objetivo de este documento es dar a conocer las condiciones y situación bajo las cuales la compañía desarrolló sus actividades. Para lo anteriormente mencionado, es necesario tener en consideración el entorno económico, tributario, político y del mercado.

La empresa mantuvo un desempeño similar, respecto a las ventas de los años anteriores. Por lo que las ventas solo se vieron afectadas en un 1% respecto al año anterior. Considero que las posibles causas de dicha variación pudieron darse a causa de los factores citados a continuación:

- Incremento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 12% al 14%.
- Impuestos de salvaguardias a varios de los productos que se comercializan.
- Vigencia de normas INEN, para productos que ni siquiera son fabricados localmente. Las cuales considero que son impuestos para interferir con el flujo normal de importaciones y así evitar la salida de divisas del país.
- A causa de lo anteriormente mencionado, opino que se ha dado cabida al ingreso de productos de manera no formal, afectando a la competencia leal del mercado
- Disminución de la inversión extranjera y nacional.

Por otro lado, se ha incentivado la fuerza de ventas externas, a través de visitas de los vendedores. Los cuales han realizado y enviado constantemente ofertas a posibles clientes, pero en pocos casos ha sido posible concretar las ventas, debido al riesgo país. Por lo que, existe desconfianza para realizar nuevas inversiones o reemplazo de equipos. El cliente prefiere hacer únicamente mantenimiento y aplazar cualquier programa de expansión o inversión.

En conclusión, es indispensable mejorar ventas, para lo que hemos incrementado el portafolio de productos, como: compresores de calidad, equipos de pintura, secadores y otros de marcas reconocidas. Adicionalmente, también se ha dispuesto de un mayor surtido de productos. También hemos planeado incrementar la venta externa directa al consumidor, para lo que se ha contratado dos vendedores nuevos durante el último trimestre del año. De esta forma será posible realizar mayor seguimiento y asesoramiento a los clientes, para así diferenciarnos de la competencia, gracias al renombre de las marcas que comercializamos, y por la atención al cliente. Por último, se ha realizado una importante gestión con nuestros proveedores externos, para obtener mejores condiciones comerciales.

Para el próximo año, se tiene planificado, realizar un Plan Estratégico de Ventas, así como un reforzamiento de nuestra identidad corporativa a través de publicidad,



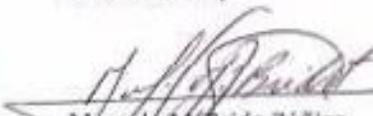
relaciones públicas y marketing, para poder incrementar nuestro posicionamiento en el mercado. Finalmente, se realizará gestión con instituciones financieras, con el objetivo de incrementar capital de trabajo y así, poder ofrecer un mayor stock y portafolio de productos.

Durante el año 2016, Surmaq S.A. cumplió con los siguientes objetivos:

1. Se ha capacitado a nuestra fuerza de ventas, con el objetivo de dar mejor servicio al cliente y para hacerles conocer todas las líneas de productos disponibles.
2. Durante el año hemos comercializado en volúmenes mayores los productos Gardner Denver, ABAC, equipos para neumática y tratamiento de aire y otros, lo que permitió mantener nuestra participación de mercado.
3. Se ha cumplido con todas las obligaciones tributarias y laborales.
4. La gestión de cobranza, se ha realizado sin mayor contratiempo. Ha aumentado el volumen de pagos al contado y respecto a las ventas a crédito, ha sido posible mejorar los tiempos de recaudación.

Quito, 10 de Abril 2017

Atentamente,



Marcelo McBride Zúñiga
GERENTE GENERAL