

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE  
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA SAIT SAMANIEGO  
ITURRALDE S.A.**

**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2016**

Latacunga, 14 de abril de 2017

Señores accionistas:

Conforme a los estatutos de la compañía; y en cumplimiento con las normas dictadas por la Superintendencia de Compañías, pongo a consideración de la Junta General, el informe económico del ejercicio 2016.

El 2016, al igual que el año anterior, ha sido un año muy complicado para nuestra actividad comercial, especialmente en los meses de febrero y marzo, cuando tuvimos problemas con la Aduana; cuando nos detuvieron toda la línea de camiones en diseño LT, argumentando que son medidas de carga para camiones y por lo tanto tendríamos que pagar las respectivas salvaguardas; esto generó una considerable disminución de nuestras ventas, ya que ese segmento es el que mayor movimiento tenemos, y sin stock, las ventas no decayeron notablemente, luego de casi medio año, en el mes de agosto, se pudo solucionar dicho problema, pero nos encontramos con otro, ya que dicha mercadería subió considerablemente de costo debido a temas de demoraje y almacenamiento, lo cual produjo una considerable disminución de la rentabilidad en las ventas en los últimos meses hasta poder con nuevas importaciones, promediar y regularizar los costos y por ende mejorar y recuperar la rentabilidad perdida durante este lapso.

Por otro lado, como todos los años, los requerimientos de las entidades de control como son el MAE, MIPRO, INEN y ADUANA; complican cada vez más los trámites normales de importación y nacionalización de mercadería, ocasionando demora y costos adicionales, que no se puede trasladar

completamente al costo de la mercadería, nos vimos forzados a absorber en un margen considerado dichos costos, y por ende esto afecta a la rentabilidad y al volumen de ventas que se refleja al final del periodo.

Por los motivos antes expuestos, la empresa se ha visto en la necesidad de sacar promoción y descuentos adicionales en las ventas de contado al segmento que a partir del último trimestre del 2015 lo impulsamos, y seguimos realizando cada día más, el cual es la Subdistribución, en el cual hemos sacrificado un poco el flujo de la empresa, otorgando un plazo de hasta 30 días de crédito pero facilitando a precio de contado, lo cual ha generado un gran impulso en el incremento de ventas y poder mejorar nuestro servicios para con nuestro clientes.

Debido al necesidad de cubrir de mejor forma los segmentos de Subdistribucion y Usuario final, se tomó la decisión de abrir una sucursal en la ciudad de Quito sector de la Granados, el cual desde su apertura en el mes de agosto, aún no ha cumplido en el 100% para el fin por el cual fue cr3eado, debido a que coincidió que la calle principal (Granados) se realizaba la modificación para ampliación de vías, lo cual no permitió el normal flujo de autos (por motivo de no ingreso) para la venta a usuario final, pero si nos ha ayuda dando un gran soporte para el despacho a clientes de Subdistribución radicados en esa ciudad.

Siempre velando por el crecimiento y posicionamiento de la empresa; y agradeciendo por la confianza depositada en mi gestión; pongo a consideración los resultados del periodo económico 2016.

Atentamente.



SR. JORGE SAMANIEGO GALLEGOS  
SAIT SAMANIEGO ITURRALDE S.A.  
GERENTE