

Guayaquil, Abril 10 del 2018.

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que dispone la Ley, y de acuerdo al reglamento según resolución No 92-1-4-3-0013 de septiembre 18 de 1992, presento el informe del resultado de las actividades de **CASTEK S.A.** durante el ejercicio económico del año 2017.

El año 2017 mejoró en relación al periodo anterior que cerro con utilidad de US\$9.497,55

Nuestros resultados en el cómputo final de ingresos, costos y gastos tuvo una utilidad neta de US\$78.586,00 debido principalmente a:

Relación Ingresos y Gastos:

- El Margen Bruto se incrementó en 2017 (de 25.66% en 2016 a 33.30% en 2017), como resultado de un gran esfuerzo en mantener mejores precios.
- Los Ingresos por Ventas aumentaron US\$ 417.044,20 en relación al periodo 2016
- Los Costos de los Productos disminuyeron en US\$ 223.574,20 aumentando el Margen de Utilidad Bruta en un 7,64% en relación al periodo 2016.
- Los Gastos Operacionales subieron US\$ 494.307,19 en relación al periodo 2016.
- Se Castigó Cartera Vencida por US\$ 68.215,41

Como estrategia a seguir para el 2017 están:

- El fortalecimiento de la distribución de productos de fabricación local. Estas líneas consumen menor capital de trabajo y son de mayor rotación y son complementarias a las líneas principales de nuestro negocio
- Continuar con la estrategia de concentración en importación de productos de mayor rentabilidad para poder ajustar los ingresos finales a recibir. Estamos reforzando la comercialización de Líneas técnicas, que son mas especializadas y nos generan mayor margen importando y abriendo líneas más técnicas, de mayor margen. Esto nos va a permitir aumentar nuestras ventas en el segmento industrial de nuestros clientes y aumentar la rentabilidad global del negocio.

- Trabajar en una estrategia de penetración del mercado industrial. Queremos expandir nuestra base de clientes industriales para incorporar clientes que no han sido atendidos hasta ahora o que han dejado comprarnos; adicionalmente, implementaremos una estrategia de penetración en los clientes actuales.
- Mejorar la continuidad de importación de producto, logrando reducción de falta de stock en algunas líneas de producto.
- Cambios en la estructura comercial para lograr la cobertura requerida en el mercado. Se ha creado un departamento de cuentas claves para concentrar nuestra atención y mejorar los resultados con los clientes más importantes. Adicionalmente se ha re-estructurado el mostrador y la exhibición del local para mejorar la venta de clientes de mostrador.

Atentamente,



Ing. Werner Campoverde Dreher
Vicepresidente