

Guayaquil, Abril 08 del 2019

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 2018.

El año 2018 fue un año muy difícil para el sector ferretero industrial, afectando a nuestros resultados en el cómputo final de ingresos, costos y gastos teniendo una Pérdida neta de US\$4.998,00 debido principalmente a:

Envío a Gastos, valores de Créditos Tributarios de períodos anteriores

- Se envió a Gastos no deducibles US\$143.243,39, valores que teníamos considerados como Crédito Tributario por ISD y Retenciones en la Fuente, los cuales fueron negados por el Organismo de Control, sin embargo mediante resolución de fecha 20 de Febrero del 2018, nos hace la devolución de US\$ 506.069,25 que teníamos registrados en nuestros libros como Créditos Tributarios de periodos anteriores.
- **Como estrategia a seguir para el 2019 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