

Guayaquil, Marzo 31 del 2017

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 **INDUSTRIAS COSENCO S.A.** durante el ejercicio económico del año 2016.

El año 2016 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 utilidad de US\$2.701.22, debido principalmente a:

- Desde mediados del 2015, se sintió una reducción importante en la actividad económica en general y una paralización casi total del sector de la construcción siendo este el más afectado por las medidas del gobierno paralizando el sector de la construcción privada, y el mercado de bienes raíces en general. En cuanto a las industrias realizan sólo mantenimientos correctivos y retrasan los mantenimientos preventivos porque se han encarecido los precios de los productos por el incremento de los aranceles.

Como estrategia a seguir para el 2017 están:

- El fortalecimiento de la distribución de productos de fabricación local, siguiendo la tendencia delineada por el gobierno central. Se está dando atención a aumentar líneas de distribución nacional de ferretería industrial. Estas líneas son complementarias a nuestras líneas principales.
- Continuar con la estrategia de concentración en importación de productos de mayor rentabilidad para poder ajustar los ingresos finales a recibir. Estamos 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 sobre las ventas.
- 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.

- 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