

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 TUVAL S.A. durante el ejercicio económico del año 2017.

El año 2017 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 neta de US\$44.528,16 debido principalmente a:

Relación Ingresos y Gastos:

- El Margen Bruto se incrementó en 2017 (de 21.05% en 2016 a 30.40% en 2017), como resultado de un gran esfuerzo en mantener mejores precios.
- Los Costos de los Productos disminuyeron en US\$ 995.990,48 en relación al periodo 2016, acorde con el aumento del Margen de Utilidad Bruta.
- Los Gastos Operacionales subieron US\$ 439.782,31 en relación al periodo 2016.
- Se Castigó Cartera Vencida por US\$ 274.059, 52.
- Se envió a Gastos US\$217.594,97, valores que teníamos considerados como Crédito Tributario por ISD, los cuales en Trámite de devolución solicitada al SRI no fueron aprobadas, por ser partidas no arancelarias del año 2013.

Pre Cancelación de Obligaciones a Largo Plazo:

Con fecha 22 de Octubre 2017, se procedió a cancelar la Primera Emisión de Obligaciones a Largo Plazo cuyo monto inicial fue de US\$2.500.000,00

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 comprarlos; 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