

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 TUVAL 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\$209.828.41 debido principalmente a:

Envío a Gastos, valores de Créditos Tributarios de períodos anteriores

- Se envió a Gastos no deducibles US\$423.488,15, 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 14 de Febrero del 2018, nos hace la devolución de US\$ 1.211.575,12 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