

## INFORME DE GERENCIA Año 2017

Señores Accionistas:

### ENTORNO

El año 2017 fue de mucha expectativa e inestabilidad. Significaba el término de una década del gobierno de R. Correa con sus aciertos y muchos errores. De afectación constante al sector privado, incluso a la misma empresa familiar. Teniendo en cuenta la decadente situación que atravesaba Venezuela, cuya ideología era referente de nuestro mandatario.

En lo internacional, la llegada del nuevo presidente de EEUU, D. Trump, trajo mucha incertidumbre al mundo por su discurso a favor de un sector de su país y en contra del mundo. Propuso levantar una muralla en la frontera con México, reducir importaciones de ese país. Propuso poner medidas arancelarias a China. No continuar los acuerdos con Irán, así como los convenios comerciales como el de Trans-Pacífico, y el de Cuba. Radicalizó las malas relaciones con Corea del Norte. Las relaciones con China y Rusia atraviesan el peor momento.

Atravesamos tiempos agitados por la campaña electoral y luego por los resultados de las elecciones. El candidato opositor y su partido insistieron que se había cometido fraude electoral. Los resultados fueron muy cercanos, diferencia mínima. Mucha desconfianza del gobierno y su capacidad para manipular resultados. Protestas en las calles, paralización de actividades. Finalmente, el candidato opositor aceptó los resultados. L. Moreno, y el partido de gobierno habían ganado las elecciones.

Posesión de nuevo gobierno. L. Moreno se posesiona en mayo e inmediatamente aparecen las discrepancias con Correa. El partido Alianza país se fragmenta. Casos de corrupción como Petroecuador, Odebrecht se dan a conocer, implicando a altísimos funcionarios del gobierno. Pugna por cargos contra el vicepresidente J. Glass, quien finalmente termina en la cárcel.

Fin de salvaguardas. Las salvaguardas se fueron reduciendo en un cronograma hasta llegar a desaparecer en el mes de abril. Los clientes tenían expectativas que los precios bajen notablemente. La realidad no fue así pues los importadores habían hecho grandes sacrificios bajando su rentabilidad con el propósito de no perder más ventas.

El sector financiero dio muestras de fortalecimiento al llegar a cifras récord de depósitos \$34.805 millones en 2017 vs. \$29.910 millones del 2016. En el 2017 hubo mayor demanda de crédito que en el 2016 ya que los inversionistas fueron muy cautos en ese

año, quedando la liquidez del sistema en \$3.474 millones en el 2017 vs. \$5.047 millones en el 2016.

Sector construcción semi paralizada. Pocos proyectos se iniciaron en este año, los constructores decidieron terminar sus obras en curso y no empezar nuevas. Los precios de los bienes inmuebles para venta o arriendo tendieron a la baja por la baja demanda. Los precios de los materiales de construcción también tendieron a la baja por la misma razón. El gobierno paralizó su dinámica de inversión en la construcción de edificios e infraestructura por el sobre endeudamiento heredado.

El precio del petróleo se ha mantenido con una tendencia de crecimiento muy baja, precio oscilando entre los \$55 y \$65 por barril. Las exportaciones de petróleo representan el 36,2% del total, el camarón 16,9% (3.037 millones dólares) y banano 16,9% (\$3.034 millones dólares)

## RESULTADOS DE LA GESTIÓN

El primer semestre año 2017 fue marcado por unas ventas bajas por la inestabilidad política y falta de confianza del mercado. A partir del mes de junio los resultados de ventas empezaron a mejorar dado que la cuestión política y economía se estabilizó. El monto de ventas alcanzado en el año 2017 fue de un 9,87% mayor a lo que se consiguió en el 2016. El monto de ventas del 2017 fue de \$34'307.000, mientras que en el 2016 se alcanzó la cifra de \$30'991.000. También se generaron campañas continuas de marketing ofreciendo mejores beneficios a los clientes. Los márgenes de utilidad también mejoraron una vez que se desmontaron los impuestos a la importación por salvaguardia cambiaria. Los gastos se mantuvieron bajo control. No se incrementó personal nuevo a la empresa. Se regularizó a lo que permite la ley sobre la aplicación de las depreciaciones que hasta el año pasado se las había considerado a corto plazo. Lo que permitió que la empresa llegue a un nivel aceptable de rentabilidad.

En octubre la empresa emitió un nuevo programa de Papel Comercial, por el monto de \$3'000.000 a un año plazo, renovable a 2 años. La empresa consiguió una mejor calificación de "AA+" por su capacidad financiera. El uso de estos recursos se definió entre reestructuración de pasivos con proveedores financieros, así como para proceder con un programa de abastecimientos agresivos por la posible implementación de nuevas medidas arancelarias y por el nuevo año Chino.

Cierre de local Dicentro. Los accionistas decidieron el cierre del local Dicentro y la venta de esa propiedad. Se tomó esta decisión por los bajos resultados de ese local comercial.

ocasionado por la baja afluencia de clientes por las dificultades de estacionamiento. El local estuvo dedicado a la venta de la línea de revestimientos desde el año 2011.

Cambio gerencia. En este año se confirmó la renovación de la gerencia general. El actual gerente duraría en funciones hasta Dic 2017. Un año de transición con tintes de nerviosismo y curiosidad por los planes y cambio de ruta que plantearía la nueva dirección.

#### DESAFIOS

El entorno político y económico se avizora en recuperación (crecimiento del PIB 2018 1,3% de acuerdo a la CEPAL). El presidente Moreno ha dado muestras claras de apoyo a la iniciativa privada por la eliminación de leyes que se convirtieron trabas y obstáculos. La prioridad del gobierno es la bajar el endeudamiento heredado por medio de la reducción de gastos, e incrementar los ingresos. La deuda externa + la deuda interna es cercana a los \$50.000 millones. Los gastos no deben reducirse con sensatez porque paralizan la economía. El incremento de ingresos vía elevación de impuestos, también frenan la economía. La eliminación de subsidios a los combustibles (\$3.470 millones) como el del gas alteraría el orden público.

Se esperaría que el gobierno piense un poco más en como incrementar la productividad, apoyando al sector privado, quien a su vez se encargaría de crear empleo y retribución para el estado por medio de los impuestos. En definitiva, pensar más en generar mejores ingresos por la productividad y menos en el ahorro por el recorte de gastos.

#### Expectativas 2018

Considero la empresa está consolidada en el mercado, se ha logrado obtener una gran reputación con clientes y proveedores.

La nueva administración de Home Vega deberá trabajar en la expansión de la empresa en los próximos 5 años. Lograr una mayor cobertura y participación del mercado, llegando a vender el doble de lo que se logró en el 2017.

Hay un potencial de crecimiento por medio de incremento de ticket de compra x cliente. Esto se puede descubrir y gestionar por medio de la inteligencia de negocios y el mejor manejo de la información que consta en nuestro sistema.

Se debe trabajar en lograr un mayor reconocimiento de marca por medio de herramientas de marketing. Posicionarnos como la marca preferida de los consumidores de nuestro segmento.

Así mismo debe agregar valor a nuestras marcas privadas. Potencializarlas por los buenos resultados obtenidos a la fecha.

Se requiere trabajar mejor con la experiencia que logra nuestro cliente al hacer contacto con nuestra empresa. La calidad e innovación que podamos ofrecer permitirá la preferencia y fidelización del cliente, así como que nos hará menos vulnerables a los peligros que nos representa la venta por canales digitales.

#### RECONOCIMIENTOS

Debo un gran reconocimiento a todo el personal de Importadora Vega SA por la entrega, la iniciativa, el entusiasmo, y por creer en nuestro proyecto. En especial a los líderes de área, jefes y gerentes. Un agradecimiento también a todos nuestros proveedores con quienes hemos logrado una verdadera alianza estratégica. Finalmente, a los socios y miembros del Directorio por la confianza y respaldo.



Ramón Vega P.  
PRESIDENTE