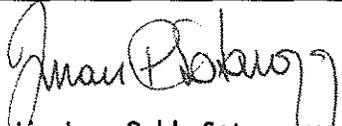
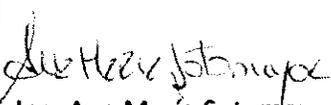




INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO - 2015

Elaborado por:	Revisado por:
 Lic. Juan Pablo Sotomayor Gerente General IMPTEK	 Ing. Ana María Sotomayor Presidente IMPTEK



Para empezar, es importante resaltar que el 2015 inició con un cambio completo en las cabezas de la corporación, esto es: nuevo Presidente Ejecutivo y nuevo Gerente General. Este cambio influyó significativamente en el desempeño del grupo humano, quien esperaba tener un mejor enfoque sobre los planes de la empresa, en función de esto se diseñó un Plan de Negocios 2015 bastante conservador en cuanto a crecimiento se refiere, con el fin de reenfocar los esfuerzos de todo el personal hacia los objetivos estratégicos de la empresa.

El negocio de IMPTEK – Chova del Ecuador S.A., es la manufactura y comercialización de productos especializados para el sector de la construcción, vialidad y sector automotriz. En este sentido, la empresa se ha consolidado como un grupo de líneas de negocio para atender las necesidades de cada mercado y diversificar el portafolio de producto de IMPTEK, estas líneas de negocio son y se distribuyeron de la siguiente manera en función de las ventas obtenidas:

LÍNEA DE NEGOCIO	VENTAS EN USD - 2015	PARTICIPACIÓN % x Línea
Impermeabilización	\$ 9'876.000	77%
Exportaciones	\$ 1'375.000	11%
Emulsiones y Asfaltos Viales	\$ 315.000	2%
Acabados Arquitectónicos	\$ 227.000	2%
ATR's	\$ 592.000	5%
Metales	\$ 234.000	2%
PUR	\$ 166.000	1%

Cabe resaltar, que en 2015 las condiciones económicas del Ecuador y del mundo no fueron las mejores para el crecimiento del negocio: bajos precios del petróleo, apreciación del dólar frente al Euro, devaluación de varias monedas en Latinoamérica, altos costos de producción, salvaguardias, etc., lo cual afectó directamente a la productividad y rentabilidad del negocio.

Lamentablemente, a finales del año 2014 no se consideraron estas variaciones en la economía mundial y se establecieron presupuestos de ventas para el 2015 que fueron demasiado optimistas para la realidad que nos tocó afrontar. Este revés en la planificación de ventas, conllevó a realizar ajustes financieros en todas las áreas del negocio, algunos de ellos con toda la severidad del caso.

Otro factor externo que influyó negativamente en el crecimiento de la empresa en 2015, fue la ausencia de lluvias en Ecuador y en toda la región. Esto nos hace considerar seriamente la diversificación de nuevas líneas de negocio y el desarrollo de nuevos nichos de mercado para los productos que actualmente producimos.

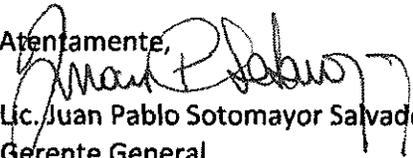
Todos los factores anteriormente expuestos responden en gran parte a los resultados financieros de la empresa en 2015.

INDICADOR	CRITERIO	VALOR 2015
VENTAS TOTALES	Σ de ventas de cada línea de negocio	\$ 12'785.000
UTILIDAD NETA	Ventas totales – Costos totales – Impuestos - Intereses	\$ 525.000
MARGEN DE UTILIDAD	Utilidad Neta / Ventas Totales	4.1%
TOTAL ACTIVOS	Activos fijos + Activos corrientes	\$ 12'331.675
TOTAL PASIVOS	Pasivos fijos + Pasivos corrientes	\$ 4'131.092
PATRIMONIO	Activos - Pasivos	\$ 8'200.583
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio	6.4%
ROA	Utilidad Neta / Activos	4.25%

El planteamiento estratégico para el año 2016, ha considerado algunos pilares fundamentales para estructurar su crecimiento sostenido en el tiempo

1. Se decidió reducir el nivel de punto de equilibrio, lo cual significa principalmente, reducción de gastos fijos y austeridad completa en todas las áreas del negocio.
2. Fortalecer la relación con nuestros principales clientes y con el mercado en general.
3. Crear un sólido equipo de Soluciones Técnicas que sea un diferenciador bien identificado de nuestra empresa.
4. Mantenernos dentro del marco de calidad, que SIEMPRE nos ha caracterizado.
5. Fomentar el uso de las Tecnologías de la Información (IT).
6. Incrementar el nivel de ventas en un 20% y lograr indicadores de rentabilidad superiores a los del 2015, esto es, un ROE superior 10% y un ROA superior al 6%, apalancado principalmente en la línea de impermeabilización.
7. El Plan de Negocios 2016, en su propuesta de inversiones consideró proyectos prioritarios para la operatividad del negocio, los cuales suman un valor de \$160.000.

Atentamente,


Lic. Juan Pablo Sotomayor Salvador
Gerente General