

INFORME DE GERENCIA 2017

Informe de Gestión y Resultados del año 2017 del Gerente General de Imptek – Chova del Ecuador S.A. hacia los Accionistas.

ANTECEDENTES

El año 2017 arrancó con un Plan de Negocios conservador, que pretendía incrementar en un 10% las ventas con respecto al año 2016 y consecuentemente, incrementar los kilogramos de producción en la Línea de Laminación Asfáltica en un 8%. Estas proyecciones se las realizaron sabiendo, que las características del entorno iban a ser complicadas, principalmente en lo relacionado a los factores económicos del país. Algunas de las estrategias que se definieron para el 2017, comprendían *reestructuraciones de ciertas áreas de trabajo* y la optimización de recursos al máximo.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 2017

- Cumplir con las expectativas financieras del negocio.
- Incrementar el volumen de producción de la Línea de Laminación Asfáltica.
- Incrementar la propuesta de valor hacia el mercado.
- Incrementar el posicionamiento de las marcas en los diferentes mercados.

RESULTADOS ESTRATÉGICOS 2017

- Cumplir con las expectativas financieras del negocio:
 - Ventas vs Presupuesto = \$17'405.361 vs \$15'600.000
 - ROE Esperado vs ROE Real = >13% vs 20%
 - ROA Esperado vs ROA Real = >10% vs 13%
- Incrementar el volumen de producción de la Línea de Laminación Asfáltica:
 - Kg presupuesto vs Kg producidos = 10'300.000kg vs 12'870.000Kg
- Incrementar la propuesta de valor hacia el mercado:
 - Creación de casasingtek: 3 en el año, total 7 a nivel país.
- Incrementar el posicionamiento de las marcas en los diferentes mercados.
 - Ejecución del Plan de Medios al 100%. Buscar los medios más efectivos!

PROYECTOS E INVERSIONES 2017

PROYECTO	Inversión Inicial	Inversión Final	% de Ejecución
Cortadora Alumband	\$70.000	\$120.000	100%
Revestimientos Líquidos	\$15.000		
Moldes Rocas	\$15.000	\$15.000	100%
Optimización de Costos en Producción	\$62.000	\$400.000 a 3 años	40%
Planta de Potabilización de Agua	\$62.000	\$62.000	100%
Casaimptek propia	\$60.000	\$60.000	100%
Desarrollos de Nuevos Productos	\$10.000	\$10.000	100%
TOTAL	\$294.000	\$270.000	

CONCLUSIONES 2017

- EL año 2017 fue un excelente año en todo sentido para la empresa Imptek – Chova del Ecuador S.A. Fue un año en el que se cumplieron y sobrepasaron varias de las metas fijada a inicio de año y, también se logró consolidar de mejor manera las diferentes áreas estratégicas del negocio.
- El año 2017 fue un año atípico en cuanto al clima. No se esperaba un invierno tan fuerte y prolongado. Sin embargo, este factor climático fue fundamental para el crecimiento en ventas de la línea de impermeabilización en el territorio ecuatoriano.
- La competitividad en los mercados internacionales fue muy agresiva durante todo el 2017 y se pondrá aún más fuerte. La incursión de productos europeos y locales de la región es cada vez más notoria y se aprecia una clara diferencia de precios en el mercado. Sin embargo, nosotros nos hemos mantenido como referentes de calidad a un mayor precio.

- La Línea de Negocio de Emulsiones y Asfaltos Viales, tuvo un año complejo. La limitada ejecución de obras por parte de los Gobiernos Provinciales y Municipales, más un fuerte invierno que no permitió trabajar por muchos meses, hicieron que no se cumplan las metas de ventas fijadas para el año. Sin embargo, esta línea de negocio aportó con un 8% del total de las ventas y se proyectan mejores meses a futuro.
- Las Líneas Operativas de planta, especialmente la Línea de Laminación Asfáltica se mantiene en óptimas condiciones. Sin embargo, se ha planteado un proyecto de re potenciación de esta línea, con el fin de poder producir nuevos productos y ser más competitivos en los mercados internacionales. Este proyecto entra dentro de los Proyectos e Inversiones 2018.

RECOMENDACIONES Y PLANES 2018

- Para el año 2018 se recomienda mirar con cautela el desarrollo y desempeño de la política económica del país. La situación económica del Ecuador no es buena y esto puede afectar gravemente al dinamismo del mercado.
- Es importante que se establezcan estrategias claras y contundentes de protección de mercado, ya que varios productos similares y sustitutos amenazan el mercado de Imptek en el territorio ecuatoriano.
- Hay que darles más impulso a las casasingtek. Estas se han transformado en nuestros referente de mercado y un camino directo hacia el consumidor final. Vale la pena considerar la creación de casasingtek en Colombia y en Perú.
- Imptek debe empezar a desarrollar nuevas líneas de negocio que complementen a su línea principal que es la de laminación asfáltica. En este sentido, cabe mencionar que durante el 2018 se dará mucha importancia al desarrollo y ejecución del Proyecto de Paneles Estructurales y al Proyecto de Revestimientos Líquidos.
- Sabiendo lo complicado que puede estar el año, es recomendable mantener una estructura organizacional esbelta y altamente productiva. No nos podemos exceder en los gastos administrativos del negocio.
- Para el año 2018 se ha aprobado un plan de inversiones por \$300.000 USD.



