

Informe de los Administradores a la Junta General Ordinaria de Accionistas

Quito, marzo 2018

SEÑORES ACCIONISTAS:

Nos permitimos someter a su consideración el informe sobre la operación de COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A. correspondiente al ejercicio económico 2017.

1. Entorno 2017

Un año de retos y oportunidades que nos han permitido desarrollar de forma positiva nuestro negocio en Ecuador, en el ambiente político del país y como resultado de las elecciones presidenciales, continúa el partido oficialista pero enfrentando una recesión económica proveniente de los últimos 3 años y un endeudamiento superior al 67% del PIB que impide el libre ejercicio de sus funciones sorteando una situación muy difícil de contrarrestar, adicional, a partir de la toma de posesión, se dejan ver situaciones graves de corrupción dentro de su propio partido.

Gestión de Resultados Ecuador

El incremento en las ventas de automóviles nuevos del 59% durante el 2017, permitió un crecimiento importante de nuestro negocio de OEM con GM, el cual se logró un crecimiento del 61.5% contra las ventas del año anterior, por otra parte, el negocio de Refinish, también logró un crecimiento importante del 24% contra los resultados obtenidos en 2016, prácticamente se da un giro positivo a los resultados contra años anteriores.

Estos resultados son consecuencia de las estrategias trazadas y ejecutadas a lo largo del año, como fue:

- Se concretaron 18 nuevos clientes en el segmento de Refinish, esto gracias al enfoque de nuestro equipo de trabajo para incrementar nuestra cartera de clientes y participación en el mercado, en un ambiente muy competido, las ventas generadas por este logro significaron el 29% de la venta total y manteniendo al 100% de nuestros clientes ya existentes.
- Diversificación de la venta, una de las estrategias más importantes que nos permitió el incremento en la rentabilidad del negocio fue, el segmento LIC (Light Industrial Coatings) al ser un segmento completamente nuevo para nuestro equipo ha permitido lograr negocio con un margen de rentabilidad por arriba del 65% que en la mezcla de la venta total nos permitió ganar 6.1 puntos porcentuales contra los resultados del año anterior.
- Consolidación del equipo de trabajo, a lo largo de mi gestión, este ha sido uno de los retos más importantes, afortunadamente hoy se tiene un equipo de trabajo comprometido y enfocado a los resultados.
- Reducción del gasto, un enfoque más inteligente de los gastos en general del negocio nos permitió ser más rentables en la operación del negocio logrando así, una reducción de 14.9 puntos porcentuales en comparación al año anterior.

- En Agosto del 2017 se da termino al convenio de exclusividad concedido a nuestro cliente VPC 5 años atrás para manejar todo la región del estado de Pichincha y Tungurahua, esto nos permite expandir nuestro área comercial y crecer en esta región tan importante en el país.

El futuro

La meta de crecimiento para el 2018 está basada especialmente en el negocio de Refinish con un crecimiento del 6.4% ya que se prevé una baja en la producción del GM a lo largo de todo el año, este crecimiento está enfocado en el desarrollo de los nuevos clientes en la zona de Pichincha, Guayaquil y la diversificación de la venta en Industria y PMC.

Objetivos principales y estrategia para el año 2018:

- Concretar distribución con Ecuanoobel (Guayaquil)
- Mantener clientes actuales
- Aprovechar liberación de Pichincha y Tungurahua del contrato que se tuvo con VPC por 5 años para expandir nuestras áreas de venta con nuevos clientes.
- Continuar con el crecimiento de clientes LIC (Light Industrial Coatings)

Mejoras Operacionales

- Incremento de precios para recuperar parte de la inflación de materias primas que nos impacta en los costos de producto.
- Reducción en costo de fletes a través de consolidación especialmente clientes de Repintado.
- Reforzar y endurecer las políticas de recuperación de Cartera.
- Mantener el trabajo en equipo con personal de planeación Colombia para eficientar control de inventarios.