

INFORME DE GERENCIA 2018

Informe de Gestión y Resultados del año 2018 del Gerente General de Imptek – Chova del Ecuador S.A. hacia los Accionistas.

ANTECEDENTES

El año 2018 arrancó con un Plan de Negocios bastante ambicioso, principalmente por los excelentes resultados que obtuvimos en el año 2017, quisimos que las cosas sean iguales, pero no ocurrió así. La meta del año 2018, era llegar a los mismos niveles de ventas del año 2017 que fueron \$17'700.000 USD, esto suponía para el Plan 2018, no crecer en ventas y tratar de mantener los indicadores de rentabilidad del año 2017. Como veremos más adelante, los resultados financieros del año 2018 no fueron los que se establecieron en el Plan de Negocios inicial, principalmente afectado por la notoria contracción de la economía y particularmente del sector de la construcción, la poca competitividad de nuestros productos en los mercados extranjeros y una estación invernal moderada. La Línea de Negocio de Vialidad, cumplió su presupuesto de ventas al final del año, pero la cartera por cobrar de esta línea de negocio incrementó sustancialmente.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 2018

- 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 2018

- Cumplir con las expectativas financieras del negocio:
 - Ventas vs Presupuesto = \$15'900.000 vs \$17'700.000 (-10%)
 - ROE Esperado vs ROE Real = >18% vs 16% (-2%)
 - ROA Esperado vs ROA Real = >12% vs 11% (-1%)
- Incrementar el volumen de producción de la Línea de Laminación Asfáltica:
 - Kg presupuesto vs Kg producidos = 13'300.000kg vs 12'870.000Kg
- Incrementar la propuesta de valor hacia el mercado:
 - Desarrollo de nuevos servicios:
 - Creación de casasimptek: 2 en el año, total 9 a nivel país.
 - Creación de Centros Logísticos: Vía a la Costa (ECU) y Cali (COL).
 - Desarrollo de nuevos productos:
 - Alumband 1.1 mm (más liviano y más adhesivo)
 - Alumband 33 cm (presentación para el mercado colombiano)
 - Pintagro (Pintura asfáltica impermeabilizante)
 - ImptekPanel (todavía en análisis de factibilidad)
- Incrementar el posicionamiento de las marcas en los diferentes mercados.
 - Ejecución del Plan de Medios al 100%. **Buscar los medios más efectivos!**
 - Abrir nuevos clientes y distribuidores: 3 nuevos en Ecuador y 2 nuevos en Colombia.

PROYECTOS E INVERSIONES 2018

PROYECTOS E INVERSIONES 2018				
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO INICIAL	PRESUPUESTO 2018	ESTADO / AVANCE
1	Proyecto Reducción de Costos	\$ 105,000.00	\$ 40,000.00	60%
2	Cortadora de Alumband	\$ 171,000.00	\$ 41,000.00	100%
3	Mejora en Calidad de Mezcla	\$ 254,621.45	\$ 254,621.45	40%
4	Movimiento de Planta	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	0%
5	Mitigación De Riesgos Enrolladoras	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	100%
6	PMS (Con reducción de MP)	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	50%
7	Sucursal Imptek Colombia	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%
8	Sucursal Imptek Perú	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	0%
9	Plan de Medios y Comunicación	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	100%
10	Otros/ PANELES	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	100%
TOTAL PROYECTOS E INVERSIONES			\$ 1,260,621.45	

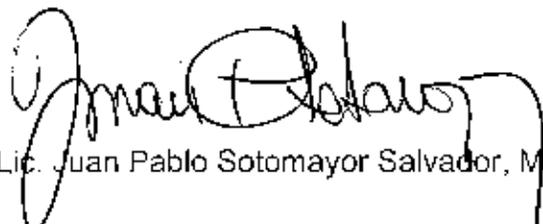
CONCLUSIONES 2018

- El año 2018 fue un año complejo en términos macroeconómicos y esto complicó la consecución de las metas fijadas para este año.
- El año 2018 fue un año típico en cuanto al clima. Se esperaba un invierno normal y corto. Sin embargo, este factor climático fue fundamental para el desacelerado en ventas de la línea de impermeabilización en el territorio ecuatoriano.
- La competitividad en los mercados internacionales fue muy agresiva durante todo el 2018 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, debido a su falta de recursos económicos, hicieron que se cumplan las metas de ventas fijadas para el año a cambio de sacrificar la recuperación de cartera para todo el negocio.

- 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 - 2020.

RECOMENDACIONES Y PLANES 2019

- Para el año 2019 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 casasiptek. Estas se han transformado en nuestros referente de mercado y un camino directo hacia el consumidor final. Vale la pena considerar la creación de casasiptek 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 2019 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 2019 se ha aprobado un plan de inversiones por \$400.000 USD.



Lic. Juan Pablo Sotomayor Salvador, MBA

Gerente General

Imptek – Chova del Ecuador S.A.