



INFORME DE GERENCIA 2019

Informe de Gestión y Resultados del año 2019 del Gerente General de Imptek – Chova del Ecuador S.A. hacia los Accionistas.

INTRODUCCIÓN

El año 2019 arrancó con un Plan de Negocios conservador, el cual nos enfocaba en sostener los resultados de rentabilidad del año 2018 y a buscar nuevas oportunidades de mercado en nuevas plazas. Conocíamos las dificultades que iba a tener el año 2019 en materia económica y política, pero nunca nos imaginamos el desenlace y las consecuencias que traería el paro nacional del mes de octubre para la economía ecuatoriana.

El sector de la construcción nunca alzó cabeza durante el 2019, pese a ciertas intenciones para reactivar el sector, éste no se dinamizó como se esperaba y todavía sigue sin un futuro cierto. Se pudo evidenciar el bajísimo nivel de consumo de viviendas, producto de lo cual, el mercado inmobiliario cierra con una sobre oferta de bienes y muy poca demanda.

El sector de construcción vial tuvo mejores resultados de los esperados, principalmente por una alianza estratégica con la constructora vial Panavial, con la cual se ejecutó un contrato que logro sobrepasar los presupuestos establecidos a inicios de año. Pese a los excelentes resultados de ventas de la línea vial, ésta línea todavía se caracteriza por dejarnos un nivel de recuperación de cartera muy alto, el cual afecta a los resultados financieros del negocio.

Las exportaciones siguen siendo la siguiente frontera del negocio de Imptek – Chova del Ecuador S.A., especialmente cuando la economía ecuatoriana se encuentra en estado de crisis, como lo es actualmente, las exportaciones se transforman en un pilar fundamental de este negocio, aportando con un 15% del total de las ventas. La empresa Imptek Colombia S.A.S., aún sigue en proceso de formación, pero va cumpliendo las expectativas de crecimiento y rentabilidad como se esperaba en el proyecto inicial.

METAS Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 2019

- Cumplir con las expectativas financieras del negocio:
 - VENTAS: \$18'000.000 USD
 - MARGEN BRUTO: 32%
 - EBIT: 11%
 - UTILIDAD NETA: \$1'200.000 USD
 - ROE: 12%
 - ROA: 10%
 - ROS: 8%
- Incrementar el volumen de producción de la Línea de Laminación Asfáltica.
 - PRODUCCIÓN TOTAL EN KG: 15'200.000Kg (+15%)
- Incrementar la propuesta de valor hacia el mercado.
 - Desarrollar más modelos CASAIMPTEK en el país: 2 más.
 - Crear el Área Técnica de Productos: 100%
 - Incrementar el portafolio de productos para impermeabilización: MAPEI
- Incrementar el posicionamiento de las marcas en los diferentes mercados.
 - TOM 26%
 - Market Share 98%

RESULTADOS ESTRATÉGICOS 2019

- Cumplir con las expectativas financieras del negocio:
 - Ventas vs Presupuesto = \$18'000.000 vs \$16'800.000 (93%)
 - Margen Bruto = 33%
 - Utilidad Neta = \$1'231.000 USD
 - ROE Esperado vs ROE Real = 12% vs 11%
 - ROA Esperado vs ROA Real = 10% vs 9%
- Incrementar el volumen de producción de la Línea de Laminación Asfáltica:
 - Kg presupuesto vs Kg producidos = 15'200.000kg vs 14'719.422 (97%)

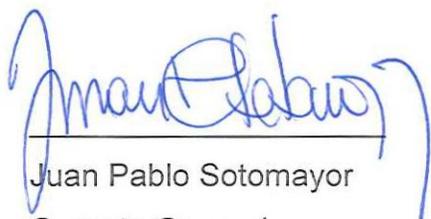
- Incrementar la propuesta de valor hacia el mercado:
 - Desarrollo de nuevos servicios:
 - Creación de casaimptek: No se creó ni una CASAIMPTEK nueva, pero se asumió la administración de CASAIMPTEK Cumbaya.
 - Creación de Centros Logísticos: Vía a la Costa (ECU) y Cali (COL).
 - Desarrollo de nuevos productos:
 - Introducción de impermeabilizante de masa y aditivos MAPEI
 - ImptekPanel (todavía en análisis de factibilidad)
- Incrementar el posicionamiento de las marcas en los diferentes mercados.
 - TOM 2018 vs TOM 2019: 19% vs 26%
 - MARKET SHARE 2018 vs 2019: 98% vs 96%

PROYECTOS E INVERSIONES 2019

PROYECTOS E INVERSIONES 2019				
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO INICIAL	PRESUPUESTO 2019	ESTADO / AVANCE
1	Proyecto Repotenciación Línea 1 y 2	\$ 1'300.000	\$215,000.00	80%
1.1	Proyecto Autoadhesivos			90%
1.2	Proyecto APP			60%
2	Proyecto Paneles PUR	\$ 90,000.00	\$ 40,000.00	80%
3	Convención de Distribuidores 2019	\$110,000.00	\$ 125,000.00	100%
4	Montaje de CASAIMPTEK	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	100%
5	Aumento de Capital de Trabajo para Imptek Colombia	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%
6	Montacargas	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	100%
7	Camioneta	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	100%
8	Plan de Medios	\$ 570,000.00	\$570.000.00	100%
TOTAL PROYECTOS E INVERSIONES			\$ 1,170.000	

CONCLUSIONES 2019

- El año 2019 fue un año complejo en términos macroeconómicos y esto complicó la consecución de las metas fijadas para este año.
- La competitividad en los mercados internacionales fue muy agresiva durante todo el 2019 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 muy bueno en cuanto a ventas se refiere, sin embargo, esta línea de negocio es la que contribuye mayormente a la alta cartera vencida que reporta la empresa. Tenemos un juicio abierto con un cliente por incumplimiento de pago y esta situación afecta negativamente al flujo de operaciones que la empresa demanda.
- El proyecto de Re Potenciación de la planta está en ejecución y se pretende culminar para mediados del 2020. Hemos avanzado en la formulación para el desarrollo de nuevos productos asfálticos autoadhesivos y APP.
- El Área Comercial de la empresa no ha logrado consolidarse, ni fortalecerse. Considero que ha sido una temporada larga de ajustes y readecuaciones que no permiten asentar estrategias claras y efectivas para lograr el crecimiento comercial esperado.
- La empresa Imptek Colombia S.A.S., empieza a dar frutos, tanto de operatividad como de rentabilidad. Es importante fortalecer la estrategia y la estructura de esta empresa.



Juan Pablo Sotomayor
Gerente General