



Impermeabilización total !

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE
CHOVA DEL ECUADOR S.A.
A LA JUNTA ORDINARIA DEL
24 DE MARZO DEL 2010**

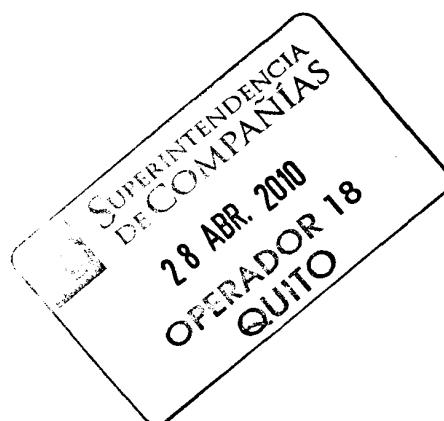


AÑO FISCAL 2009

ING. JAVIER POZO

Contenido

Introducción	3
Análisis del Mercado.....	4
Marketing	7
Desarrollo de productos	8
Análisis de la Producción	8
Inversiones 2009.....	9
Análisis de los Resultados Financieros	11
Proyecciones 2010.....	12
Anexo No. 1 - Informe de Comisario	14
Análisis de Indicadores Financieros.....	15
Anexo No. 2 - Balance General – Estado de Resultados.....	16
Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos.....	17



Introducción

El inicio del 2009 estuvo fuertemente influenciado por las consecuencias de la crisis financiera internacional, cuyos efectos se hicieron evidentes con el transcurrir de los meses y a lo largo de todo el año. La caída de los precios del petróleo, la reducción en la demanda de materias primas y productos suntuarios y la merma de las remesas enviadas por los inmigrantes, hacían presagiar que enfrentaríamos un periodo difícil.

Por otro lado, afrontábamos un año político con todas sus consecuencias, por las elecciones presidenciales y para integrar la Asamblea Nacional previstas para junio, aunque los pronósticos señalaban al Presidente en funciones, Rafael Correa, como el favorito, y a que podría conseguir una cómoda mayoría en la legislatura, todo lo cual se cumplió. Según los analistas, el objetivo se logró estimulando la economía con un elevado gasto público que compensó los fenómenos exógenos, al equilibrar la reducción de ingresos por la venta de petróleo y la caída de remesas. El incremento del gasto público se lo financió reduciendo las reservas y aumentando los índices del endeudamiento interno y externo.

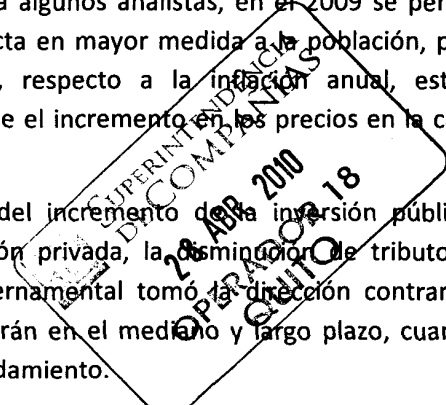
En otro ámbito, el fenómeno climático de "El Niño" provocó consecuencias dispares: exceso de lluvias en unos sectores y estiaje extremo en otros, como en el área de influencia del complejo hidroeléctrico de Paute, que tomó desprevenidas a las autoridades, al no existir un parque termoeléctrico capaz de suplir la brecha entre oferta y demanda de energía, a lo que se sumó la reducción en la provisión eléctrica procedente de Colombia. El racionamiento eléctrico al que el país fue sometido afectó gravemente al aparato productivo y a la economía en general, fundamentalmente, por los costos derivados de la compra de energía cara a los países vecinos y de equipos termoeléctricos, a más del incremento en el uso de derivados del petróleo.

De acuerdo a los indicadores económicos provisionales para el 2009 del Banco Central, el año no estuvo caracterizado por una recesión: el crecimiento económico se situó en el 0,2 por ciento, la inflación anual fue del 4,37 por ciento y el desempleo afectó al 9 por ciento de la población económicamente activa.

En el marco de una crisis económica mundial y frente a la situación registrada en otros países de la región, el balance en Ecuador no es malo. Sin embargo, la percepción ciudadana discrepa de las cifras oficiales: el desempleo se habría incrementado y, para algunos analistas, en el 2009 se perdieron alrededor de 200.000 empleos, un fenómeno que afecta en mayor medida a la población, pues la desocupación extrema merma la moral general. Y, respecto a la inflación anual, estimada oficialmente en el 4,37 por ciento, la percepción es que el incremento en los precios en la canasta familiar es mayor.

Para afrontar la crisis económica mundial, además del incremento de la inversión pública, se esperaban iniciativas como el incentivo a la inversión privada, la disminución de tributos y la flexibilización de las leyes laborales. La acción gubernamental tomó la dirección contraria. De acuerdo a diversos análisis, las consecuencias se sentirán en el mediano y largo plazo, cuando se agoten las reservas y se reduzca la capacidad de endeudamiento.

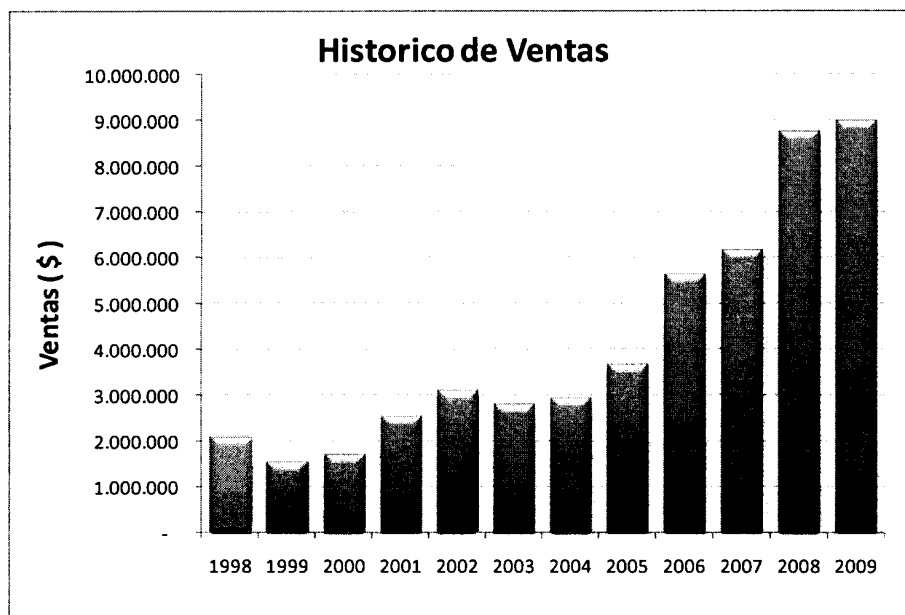
Para el 2009 el grupo de empresas SRS proyectó un año sin crecimiento en ventas y con incremento en los gastos con respecto a la situación en el 2008. Los resultados en el 2009 estuvieron dentro de los pronósticos.



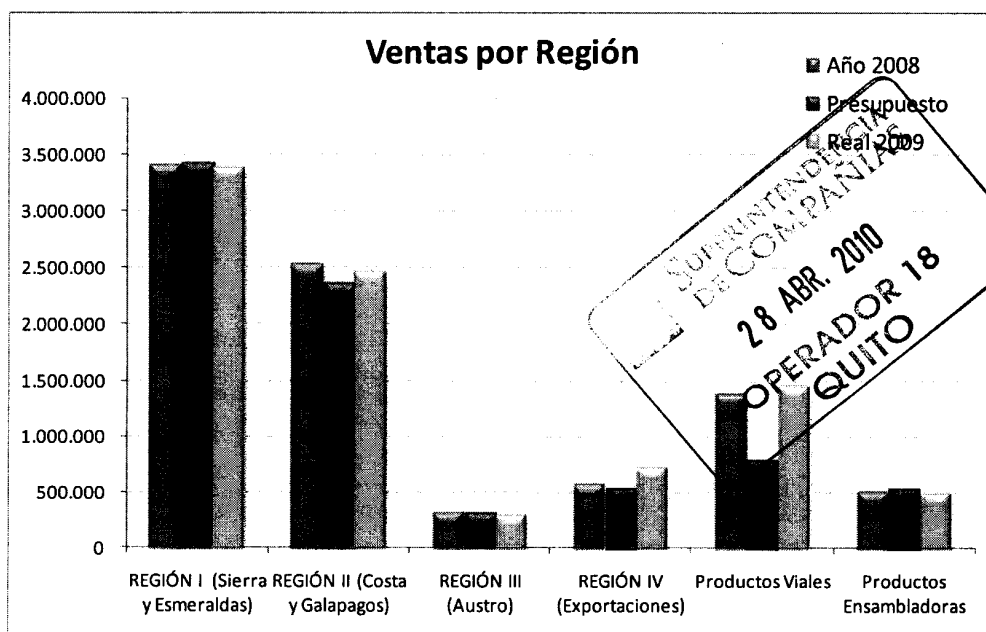
Análisis del Mercado

Como se dijo, el comportamiento del clima en el país durante 2009 fue variado e inestable: la temporada de lluvias se extendió hasta mayo y desde el mes siguiente se presentó un verano riguroso que afectó a la generación hidroeléctrica en el país. La economía también tuvo sus vaivenes, y fue afectada por fenómenos externos e internos, entre estos últimos, los de tipo político derivados de las elecciones para los gobiernos central y seccionales.

Los presupuestos de ventas se cumplieron y superaron, alcanzándose incluso un crecimiento del 3 por ciento con relación a lo ocurrido el año anterior. El cuadro que sigue muestra el volumen de ventas -en dólares- en los últimos diez años y la tendencia, como se observa, es creciente.

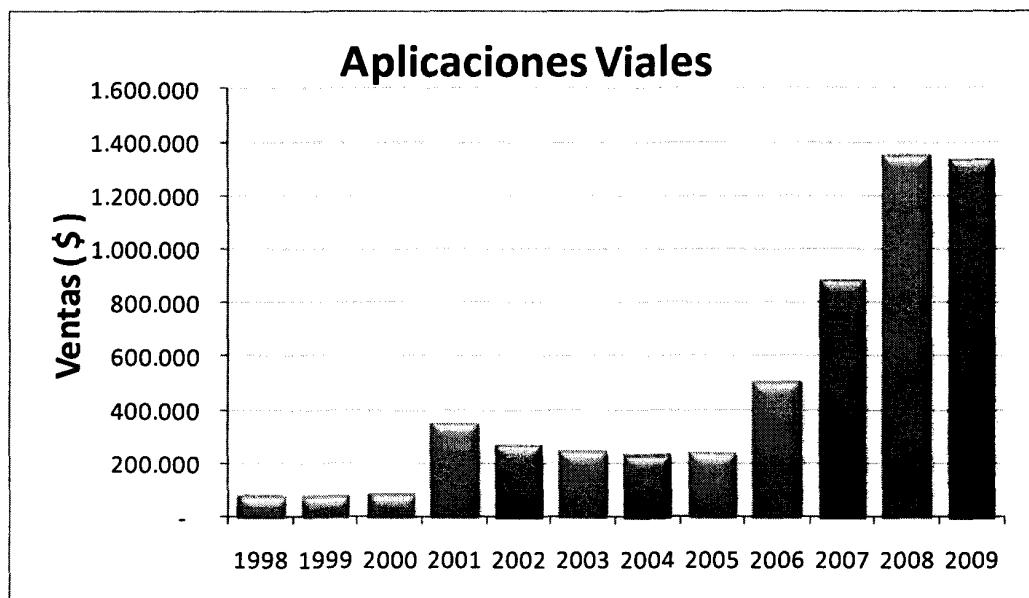


La inversión pública en grandes obras de impermeabilización se redujo, lo que fue compensado por emprendimientos importantes realizados con inversión privada como el hotel Decamerón Mompiche y otros de vivienda familiar. Las ventas de la Región II alcanzaron los mismos niveles del año 2008.

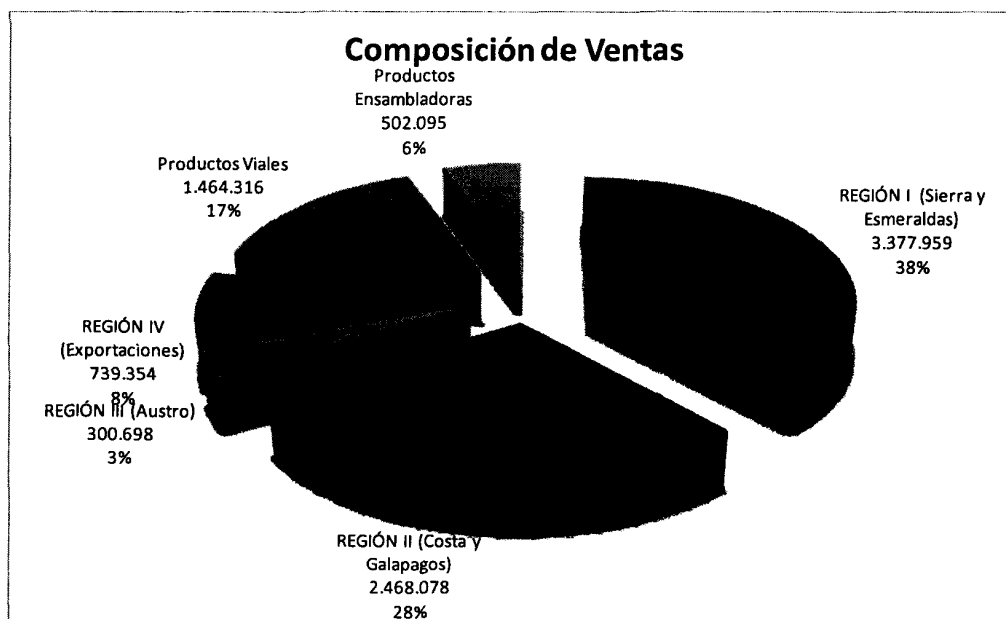


Las ensambladoras se vieron afectadas los primeros meses del año debido a la restricción de importaciones impuesta por el gobierno. Las exportaciones se consolidaron con un crecimiento importante del 19 por ciento.

La inversión y dedicación hacia esa línea del negocio permitió mantener el nivel en las ventas. La relación comercial con funcionarios de empresas públicas y empresas constructoras se mantiene. Sin embargo, el sector público no aportó en los mismos niveles del año 2008. Las ventas de productos viales se mantuvieron, gracias a la participación en el proyecto del nuevo aeropuerto de Quito.



Durante el año la economía fue influenciada por los estragos de la crisis mundial. A inicios del año las materias primas mantenían altos costos, pese a que el precio del petróleo se redujo a la tercera parte del promedio del 2008, razón por la cual se hicieron importantes ajustes de costos mediante reuniones con todos los proveedores. Los niveles en ventas y utilidades se mantuvieron.

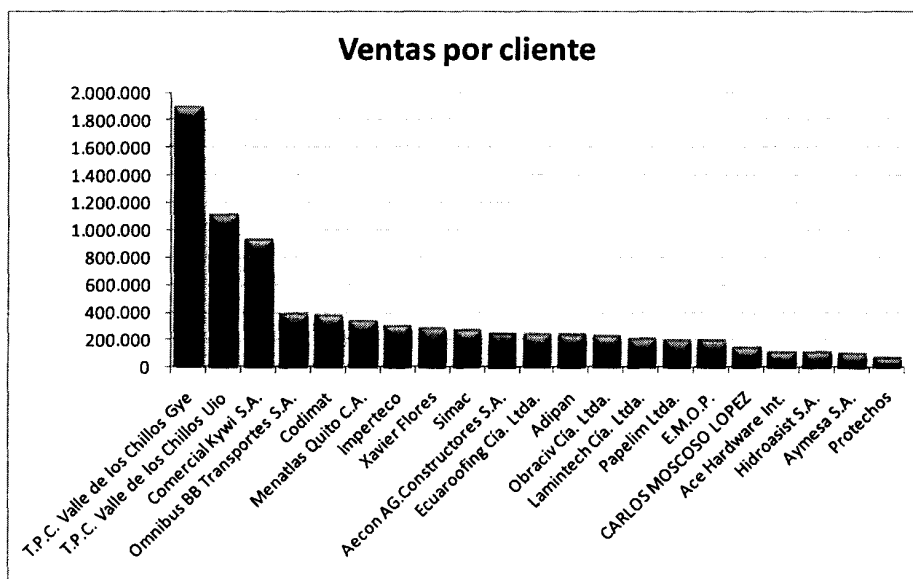


En la composición de ventas, por línea de negocio, se observa que el área de impermeabilización mantiene el liderazgo y representó el 70 por ciento, mientras que los productos de aplicación vial

representaron el 17 por ciento, la línea de productos para ensambladoras contribuyó con el 6 por ciento y los productos metálicos con el 3 por ciento.

La producción nacional de vehículos en el año 2009 fue de 55.561 unidades, un 22 por ciento menor que en el 2008. El primer semestre del año se trabajó en la ingeniería de productos ensamblados por Maresa y los despachos comenzaron en agosto. Esta situación contribuyó a paliar en algo la situación y, de todos modos, la línea de negocio decreció un 14 por ciento.

El 31 por ciento de las ventas totales se realizan por intermedio de nuestro principal distribuidor de impermeabilización TPC, con mayor participación en la Región II (70% del total TPC). Los demás distribuidores de productos de impermeabilización técnica mostraron en 2009 un decrecimiento en sus ventas. Los clientes más importantes fueron Aecon A.G., y Carlos Moscoso de la línea de productos viales y se evidenció una reducción en las compras por parte de la empresa Obraciv, la EMOP y Coandes, resultado de la falta inversión pública en el 2009.



En cuanto a las exportaciones, en Panamá se logró mantener la participación de mercado a pesar de la constante incursión de competidores de diferentes países. Debido a la crisis, empresas de todas partes del mundo ofertaron productos a precios bajos. Sin embargo la fidelidad de los clientes nos ha permitido mantener el nivel de ventas.



En Colombia la participación en el mercado se incrementó aproximadamente en un 60 por ciento, por intermedio de nuestros distribuidores en Cali y Medellín.

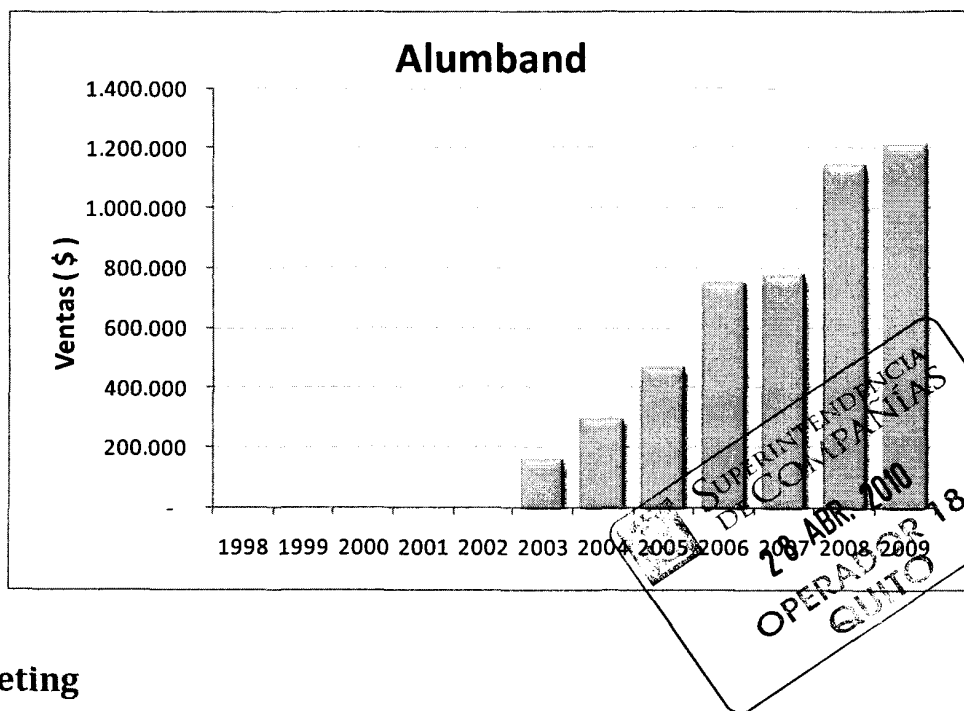
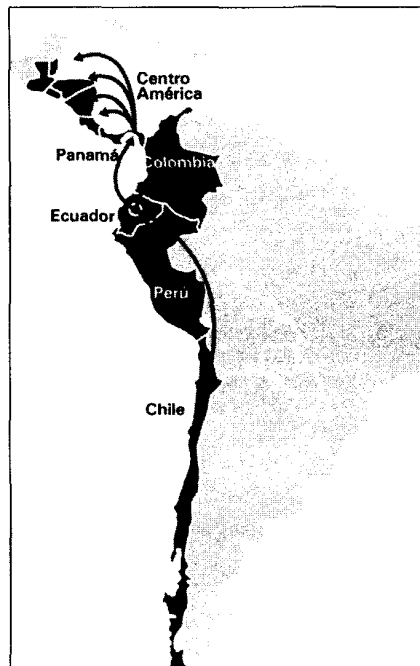
En Perú se mantiene la relación comercial con empresas de fabricación de explosivos, lo que permite conservar el nivel compras anuales desde el año 2007. La venta de productos para impermeabilización con la empresa Exporta S.A., se ha visto mermada debido al ingreso de productos alternativos.

A inicios del año se realizaron visitas a potenciales clientes en Chile y los resultados se hicieron evidentes el segundo semestre, con el envío a ese mercado de un total de 3 containers que representaron \$ 28.000.

También debido a problemas en el clima de negocios en Venezuela, se lograron únicamente ventas de antirruídos a la ensambladora de General Motors.

En el total de exportaciones se logró un crecimiento del 19 por ciento, consiguiéndose de esa manera alcanzar uno de los objetivos estratégicos: el de consolidar la presencia de la empresa en la región.

El producto de mayor valor agregado continúa siendo el Alumband: el crecimiento alcanzado en 2009 fue del 5 por ciento, menor al alcanzado en años anteriores.



Marketing

La nueva marca, Imptek, fue introducida paulatinamente a nivel internacional en 2009. Se hicieron los acercamientos con nuestros clientes y se desarrolló material publicitario con los nuevos logotipos. Del primer año de trabajo se puede concluir que no habrá mayores inconvenientes para la introducción de la nueva marca en los mercados de la región.

A nivel nacional se hicieron los primeros artes con la nueva marca y se participó en las ferias de Quito, Guayaquil, y Cuenca.

En los comités de gestión se decidió que los nuevos productos tendrán el prefijo Imptek acompañado del nombre del producto, lo que permitirá introducir la marca a nivel nacional sin afectar el reconocimiento de la marca Chova.

Desarrollo de productos

Los nuevos productos autoadhesivos reforzados para su uso en aplicaciones que requieren mejores prestaciones, (Imperband y Alumband Plus), tienen buen desempeño en obra, sin embargo de lo cual no se lograron las ventas esperadas.

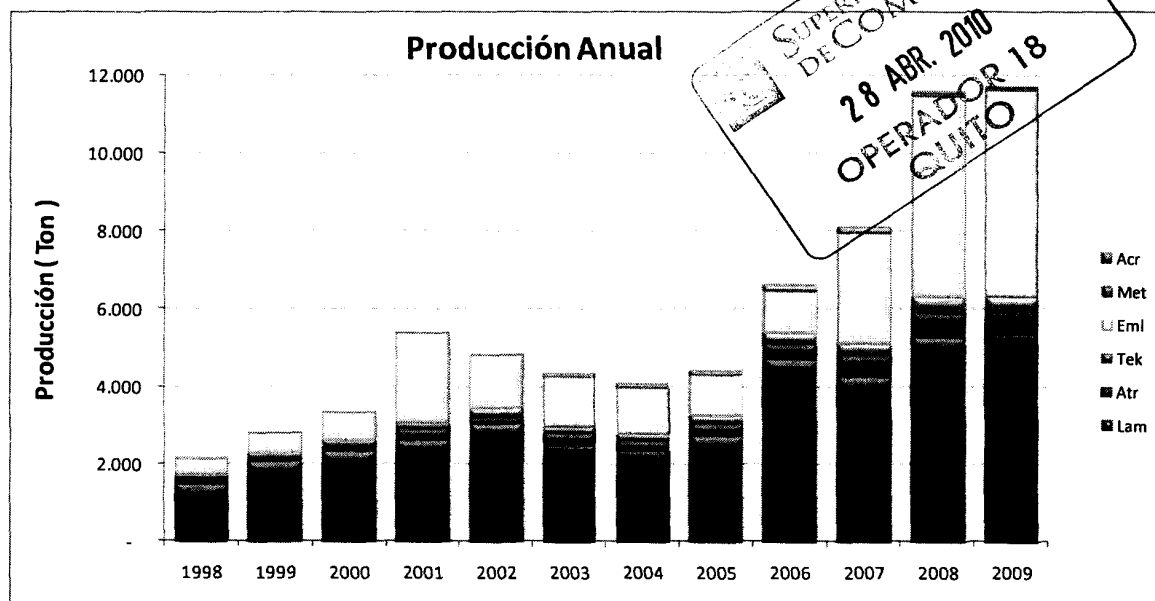
Ante la tendencia mundial a favor del cuidado del medio ambiente y como resultado de la investigación realizada en mercados del exterior, se decidió trabajar en el diseño del sistema de cubiertas ajardinadas con productos prefabricados (Subdren), que permiten una adecuada evacuación del agua y reducen el peso de la cubierta. Se hicieron las primeras pruebas que confirmaron la funcionalidad del producto y del sistema.

El proyecto al que más atención se dio fue el del panel base de cubiertas. La ingeniería del producto se encuentra lista y se confirmaron los cálculos con la construcción de una cubierta prototipo, en la que se hicieron pruebas de montaje y de resistencia y aplicación de acabados interiores y exteriores.

En agosto se participó en el concurso de ofertas para la entrega de productos asfálticos para la pista del nuevo Aeropuerto de Quito y se inició la relación comercial con los constructores Aecon-Andrade Gutiérrez. Atendiendo sus requerimientos se trabajó en el desarrollo de un producto imprimante de alta penetración (MC-30), se cumplieron los estándares y se desarrolló un proceso de fabricación independiente para evitar interrupciones a otras líneas.

Análisis de la Producción

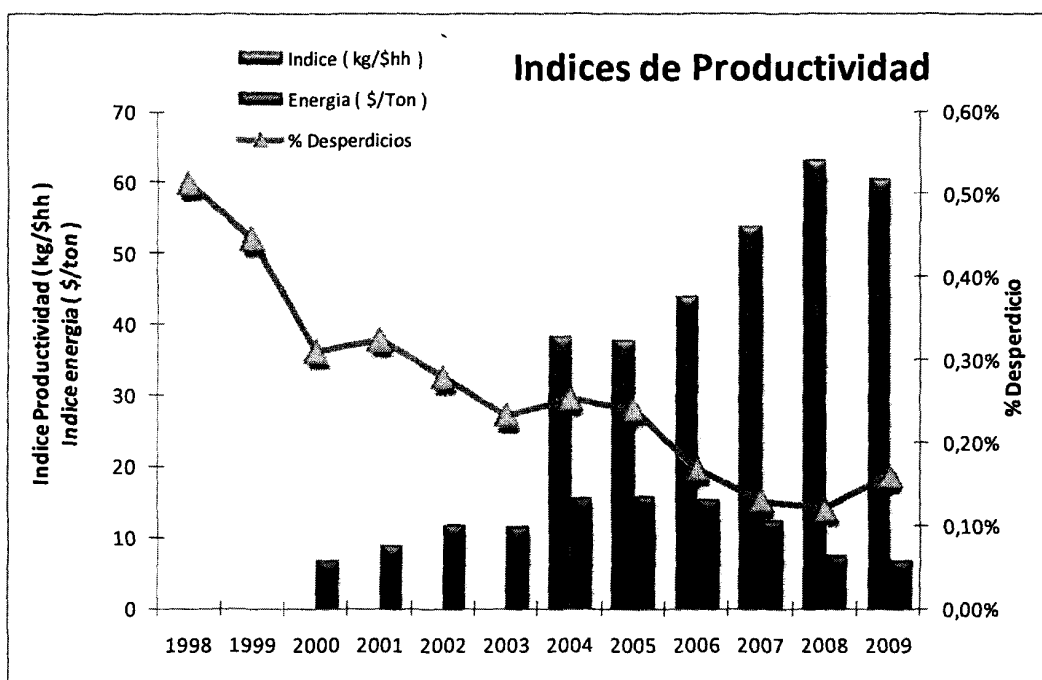
La producción en el 2009 fue de 11.800 toneladas, prácticamente el mismo volumen del año 2008. En el gráfico que sigue constan los resultados de producción en los últimos 10 años y la composición de la producción por grupo de productos.



El volumen de producción para aplicación vial fue de 5.550 toneladas de las cuales, el 9 por ciento, fue del nuevo producto imprimante MC-30. A inicios del año entró en operación la nueva planta de emulsiones asfálticas que permitió pasar de 5 toneladas/hora a 16 toneladas/hora, es decir, un crecimiento del 200 por ciento en la capacidad de producción. El proyecto permitió mejorar la calidad del producto y abastecer adecuadamente la demanda de las constructoras viales cuyos consumos por día son importantes.

Los índices de productividad mantienen la tendencia al alza de los últimos años. Las mejoras son influenciadas por el volumen de producción, la especialización de la mano de obra y la inversión en proyectos de ampliación, automatización y mejoramiento de maquinaria.

El consumo energético se redujo en 12 por ciento alcanzando \$ 6,63 por tonelada producida por el cambio, a inicios de año, del nuevo transformador de 250 KVA que permite operara a 440 V.



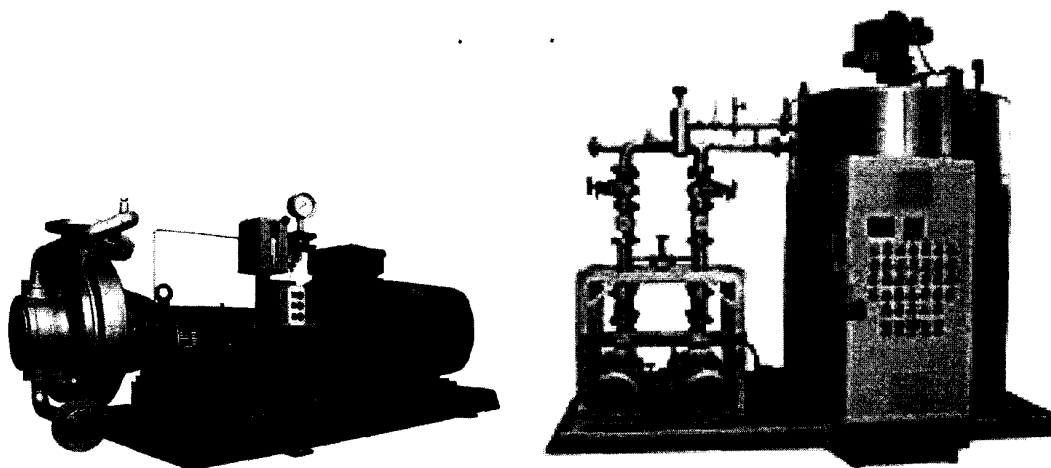
Inversiones 2009

Uno de los proyectos más estudiados en años anteriores fue implementado y puesto en marcha a finales del año. El equipo es un molino trigonal de 75 Hp, que sirve para homogenizar la mezcla de asfalto con polímero en la línea de láminas asfálticas y permite mejorar la calidad del producto y reducir los tiempos de proceso, además de contribuir en el mejoramiento de los índices de productividad.

Como parte de la responsabilidad con el medio ambiente se invirtió en la adquisición de un nuevo caldero de aceite térmico, de procedencia alemana, construido y calibrado para operar a la altura y en condiciones ambientales de la planta industrial.

Este proyecto tiene como objetivos fundamentales el cumplimiento de las ordenanzas ambientales, la optimización de consumo de combustible y la seguridad de la operación.

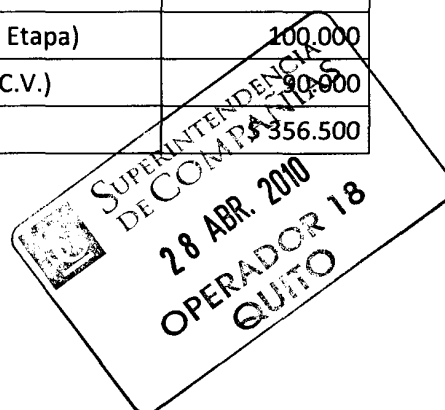
Se seleccionó un equipo de mayor capacidad calorífica con lo cual se aumentó la capacidad de calentamiento de las líneas de proceso.



En vista de la creciente población que vive alrededor de la planta industrial y el incremento del flujo de camiones, se hace cada vez más necesaria la reubicación de las instalaciones. Una vez diseñados los planos arquitectónicos de la nueva planta industrial "El Inga", se inició la construcción de una primera etapa para habilitar las vías de acceso y de una plataforma para la planta de emulsiones. Esta primera etapa permitirá descongestionar la planta "Cashapamba".

A continuación se presenta el resumen de inversiones.

Ítem	Descripción	Valor \$
1	Construcción línea de proceso MC-30	8.000
2	Etiquetadora código de Barras	3.500
3	Molino Trigonal	80.000
4	Caldero de Aceite Térmico	75.000
5	Construcción nueva planta El Inga (1ra. Etapa)	100.000
6	Adquisición planta de mezcla en frio (P.C.V.)	90.000
Total		\$ 356.500



Análisis de los Resultados Financieros

El año 2009 fue un año considerado de transición política que evidenció la falta de inversión de parte del Estado. Por ello los resultados se mantuvieron, prácticamente, en niveles similares logrando un 3 por ciento de crecimiento en relación al año anterior. La utilidad antes de impuestos y participaciones fue de 1,45 millones de dólares.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados operativos y algunos índices de Chova del Ecuador sin considerar el efecto de las inversiones en las otras compañías.

Rubros	2008		2009				Variación	
			Real		Presupuesto		08/09	09/pre09
	\$ x 1000	%	\$ x 1000	%	\$ x 1000	%	%	%
Ventas	8.929		9.026		7.992		1	13
Costo de Ventas	6.164		6.208		5.354		1	16
Utilidad Bruta	2.765	31	2.818	31	2.639	33	2	7
Gastos Administrativos	529	6	721	8	474	6	36	52
Gastos de Ventas	665	7	644	7	630	8	-3	2
Gastos Financieros	9	0	-5	0	9	0	-153	-153
Utilidad Oper. Antes Impuestos	1.561	17	1.458	16	1.525	19	-7	-4
Utilidad Neta Operativa	1.044	12	981	11	896	11	-6	9
Gastos Corporativos	118	1	110	1	131	2	-7	-16
Utilidad Antes de Imp.	1.444	16	1.348	15	1.394	17	-7	-3
Utilidad Neta	927	10			819	10	-100	-100
Capital de Trabajo	2.215		2.301				4	
Activos Totales	5.146		5.363				4	
Pasivos Totales	1.241		1.507				21	
Patrimonio	3.385		3.856				14	
Índice de Liquidez	4		3				-18	
Índice Acido	2		2				-12	
Rentabilidad / Patrimonio	27%		23%				-16	
Número de Empleados	30		40				33	
Ventas x Empleado	292		221				-24	
Relación costos RRHH / Ventas	5%		6%				13	

A inicios del año las materias primas mantenían costos altos por lo que se realizaron negociaciones con la mayor parte de proveedores, logrando de este modo reducir el impacto posterior a la crisis mundial y conseguir un crecimiento del 2 por ciento en la Utilidad Bruta.

Los gastos de ventas se mantuvieron en la misma proporción. El mayor impacto se presentó en los gastos de administración que pasaron del 6 al 8 por ciento con relación a las ventas. Representa un incremento del 36 por ciento, siendo un rubro que afecta a los demás indicadores.

El número de empleados aumentó debido a dos factores, el primero de los cuales tuvo que ver con la conformación del equipo de trabajo para la planta de mezcla en frío y aplicaciones viales. El segundo factor fue la aplicación del mandato 8 de la nueva Constitución: se contrataron un mensajero y una persona discapacitada y se optó por la contratación de personal temporal para evitar sobrepasar el número de horas extras permitidas por semana.

Proyecciones 2010

Tras la crisis financiera mundial vivida en el bienio 2008–2009, el Ecuador afronta serios problemas de iliquidez interna, desempleo y la virtual caída del Producto Interno Bruto (PIB) en 2009. Además quedan para el gobierno y el sector privado enfrentar los altos costos laborales y las pérdidas ocasionadas por el racionamiento eléctrico durante los últimos meses del 2009.

El año 2010 trae noticias estimulantes por las buenas perspectivas mundiales. Sin embargo la política económica del régimen no permite pensar que exista sostenibilidad en la situación fiscal. La insuficiencia de recursos suficientes para financiar la Caja Fiscal permite avizorar un panorama de incertidumbre sobre el comportamiento de la economía.

Tras la caída virtual del PIB en el 2009, en el 2010 se estima que crecerá en alrededor del 1,5 por ciento, un nivel inferior a los que se proyectan los países vecinos (Colombia y Perú), del 5 por ciento aproximadamente.

Según los pronósticos el precio del petróleo se mantendrá estable en alrededor de \$ 50 el barril. Los ingresos tributarios son la principal política de redistribución adoptado por el actual Gobierno que lleva tres ajustes de impuestos en los tres años de administración.

Los bancos privados han sido obligados a repatriar capitales, sin embargo de lo cual continúan parcialmente restringidos los créditos. Por ello se prevé que habrá un clima de incertidumbre en la economía y se evidenciará una insuficiente inversión privada en la construcción de vivienda.

Ante la situación del desempleo se considera que el gobierno podría invertir en el sector de la construcción para estimularlo. A través de los gobiernos seccionales se esperan inversiones importantes tras el represamiento registrado durante el año 2009. Las nuevas autoridades han tenido tiempo para organizarse y tomar conocimiento de sus cargos, existiendo la posibilidad de que se produzca un consumo importante de los productos de aplicación vial.

Si bien el riesgo país se encuentra por debajo de los 1000 puntos, la inversión extranjera es limitada.

Se espera que los costos de materias primas se mantengan por la estabilidad en los precios del petróleo y la reducción de la demanda, rezagos de la crisis financiera mundial del 2008.

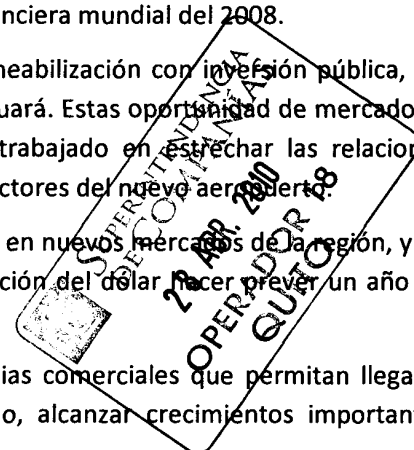
Por lo expuesto no se esperan grandes proyectos de impermeabilización con inversión pública, sin embargo de lo cual la inversión en mantenimiento vial continuará. Estas oportunidades de mercado se las ha avizorado desde el año pasado, por lo que se ha trabajado en estrechar las relaciones comerciales con el Consejo Provincial, la EMMOP y los constructores del nuevo aeropuerto.

En exportaciones hay una gran oportunidad de estar presente en nuevos mercados de la región, y en el 2010 se espera consolidar las ventas a Chile. La revalorización del dólar hace prever un año de mucha competencia internacional.

Se reestructurará el área comercial para establecer estrategias comerciales que permitan llegar a poblaciones no atendidas a nivel nacional y, de este modo, alcanzar crecimientos importantes durante los siguientes 5 años.

Dos importantes actividades del futuro inmediato son avanzar con la construcción de la nueva planta El Inga y en la renovación del manual técnico de impermeabilización.

Los proyectos que se encuentran justificados y planificados para el 2009 son principalmente, la inversión en la nueva línea de proceso para el ensamblaje de paneles base de cubierta, y la instalación de la planta de laminación Reiser en Colombia.



Este último proyecto ha sido revisado y se han hecho acercamientos con inversionistas de ese país. Las perspectivas económicas de Colombia son mucho mejores, por lo que este proyecto nos permitirá consolidar la presencia en la región, además de permitir diversificar el riesgo al mantener dos ubicaciones en diferentes países.

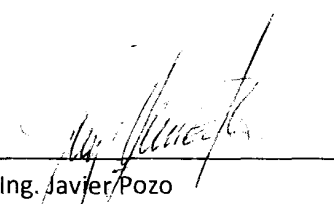
El resumen de las inversiones propuestas es el siguiente:

Ítem	Descripción	Inversión
1	Instalaciones y Equipos Nueva planta El Inga	150.000
2	Maquinaria para envasado productos líquidos	25.000
3	Adquisición de cortadora de Alumband No.2	20.000
4	Adquisición enrolladora automática para laminación	35.000
5	Adquisición nuevo caldero para la planta El Inga 500 Kw	70.000
6	Remodelación oficinas planta Cashapamba	80.000
Total Inversiones Industriales		380.000

El año 2010, se estima lograr los siguientes resultados, sin incluir en estos los aportes de las subsidiarias.

- Producción y ventas (Toneladas) 13.500
- Ventas (miles de Dólares) 10.300
- Utilidad Neta (miles de dólares) 1.056

Al concluir el informe deseo presentar mis agradecimientos a los trabajadores de Chova del Ecuador S.A., por la colaboración brindada a mi gestión.


Ing. Javier Pozo
Gerente General

