



Impermeabilización total

Manejo de Exportación
de Choiva del Ecuador S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE

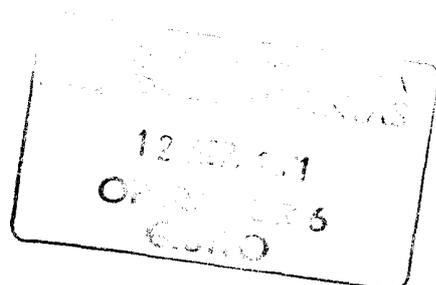
CHOVA DEL ECUADOR S.A.

A LA JUNTA ORDINARIA DEL

24 DE MARZO DEL 2011

AÑO FISCAL 2010

ING. JAVIER POZO



Contenido

Introducción	3
Análisis del Mercado	4
Marketing	8
Desarrollo de productos	8
Análisis de la Producción	9
Inversiones 2010	10
Análisis de los Resultados Financieros	11
Proyecciones 2011	12
Anexo No. 1 - Informe de Comisario	14
Anexo No. 2 - Balance General – Estado de Resultados	15
Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos.....	16

Introducción

El año 2010 transcurrió sin mayores acontecimientos. Se mantiene el estado de incertidumbre ya que el gobierno central no define exactamente sus objetivos a largo plazo, o no comunica de manera coherente. Las señales, al menos, no son claras y están sujetas a lo circunstancial y a la euforia del Presidente.

En lo político hubo tres acontecimientos principales. El primero, el inicio de un nuevo período presidencial, lo que ocurrió en enero luego de la reelección del Presidente Correa, en los comicios de noviembre del 2009. El Presidente se posesionó para un nuevo período de cuatro años; que si lo llega a terminar, acumularía siete en el poder; lo que en forma continua superaría a cualquier otro presidente en los anales de la historia política ecuatoriana. El otro acontecimiento fue la sublevación de un regimiento de la policía en Quito, que aunque no tuvo intención de golpe de estado, el Presidente lo aprovechó para, haciéndose víctima, lograr el respaldo popular de sus electores y de algunos líderes políticos extranjeros. Estos, más el escándalo provocado por los negocios, con fondos públicos, del hermano del Presidente.

En lo económico, el gasto público se mantuvo alto, lo que inyectó liquidez al sistema financiero; esto impulsó la demanda de productos de consumo. Es así que sectores como el automotriz, el de electrodomésticos y otros productos de uso doméstico, principalmente importados, crecieron fuerte, a tal punto que al final del año la balanza comercial fue negativa en alrededor de mil millones de dólares. El crecimiento económico fue menor al proyectado por el gobierno, llegando solo al 2.7%. La inflación se mantuvo baja en el 3.7%. El precio del petróleo promedió los 80 dólares por barril, superior al proyectado en el presupuesto del estado, pero, por cuanto la producción disminuyó los ingresos por el petróleo, fueron más bajos que en el año anterior. Las remesas de divisas de los migrantes bajó en un 20% comparado con el año anterior. Para compensar la baja de ingresos y el abultado gasto público, el gobierno tuvo que acudir a préstamos del IESS y del gobierno Chino, pues otras alternativas de financiamiento como la del Banco Mundial no estaban abiertas.

En lo laboral, el gobierno tiene claro su objetivo: incrementar los salarios básicos y lograr que todo trabajador esté afiliado al IESS. Es un gobierno pro-obreros. Esto no afecta a las empresas formales y particularmente a las empresas medianas y grandes, pero sí afectará al sector artesanal, de la construcción, y agrícola: esto podría ser un factor inflacionario y de incremento del sector informal. Por otro lado, el gobierno ha dado claras demostraciones de ejecutar la obra pública a través de los gobiernos seccionales, o con empresas estatales del exterior en lugar de contratar con empresas privadas nacionales o extranjeras, dando así a entender que éste es un gobierno centralista.

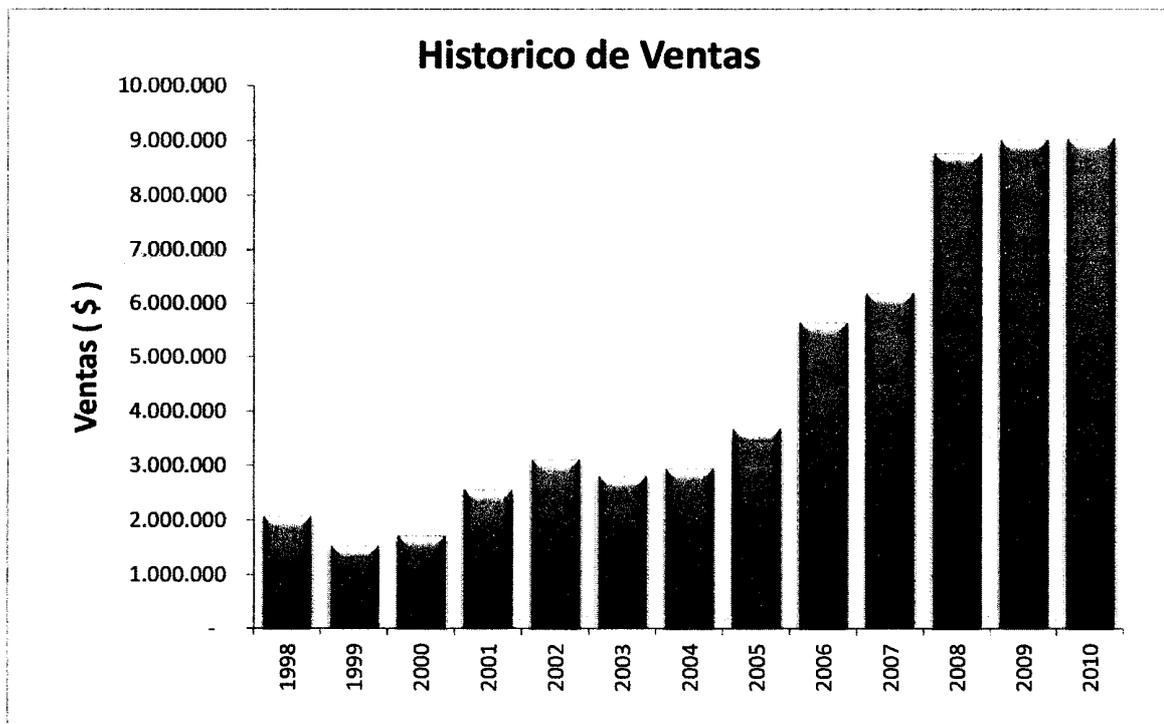
Los resultados que logró nuestro negocio fueron inferiores a los presupuestados en alrededor de un 10%. Nosotros presupuestamos considerando el crecimiento económico que se propuso el gobierno a finales del 2009, 6%, el mismo que no se alcanzó. Detalles sobre este tema se explican a continuación.

Análisis del Mercado

El comportamiento del clima en el país durante 2010 no fue normal: la temporada de lluvias en la costano se extendió como en otros años, sin embargo en la región sierra se mantuvo un clima caracterizado por pequeños periodos de lluvia, y hacia finales del año se presentó un fenómeno climático, caracterizado por fuertes lluvias en Colombia y el norte del Ecuador.

El índice de confianza empresarial mejoró con respecto a otros años, sin embargo la percepción empresarial sobre la economía del país no es alentadora debido a que el modelo económico establecido por el gobierno no es eficiente, centraliza la inversión en las entidades públicas y la ejecución y contratación de proyectos se vuelve lento. Las gran inversión del estado que ha realiza obras importantes y costosas han sido canalizadas a través de las declaratorias de emergencia, esta situación y las incoherencias en la contratación pública, dificultan la participación en procesos de contratación.

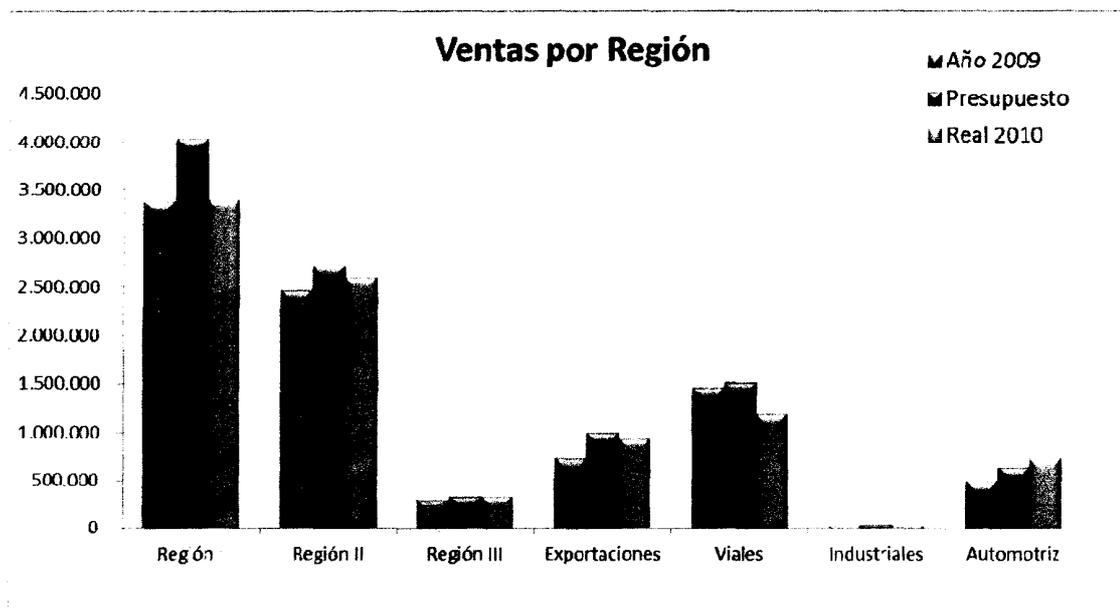
Los presupuestos de ventas no se cumplieron, en ventas no se logró el crecimiento esperado con relación a lo ocurrido el año anterior. El cuadro que sigue muestra el volumen de ventas -en dólares- en los últimos años y la tendencia.



La inversión pública en grandes obras de impermeabilización fue limitada, obras importantes de aplicaciones viales se paralizaron, es el caso del nuevo aeropuerto de Quito; sin embargo, el impulso de los créditos de vivienda otorgados por el gobierno contribuyeron para alcanzar un volumen de ventas de \$ 9'000.000.

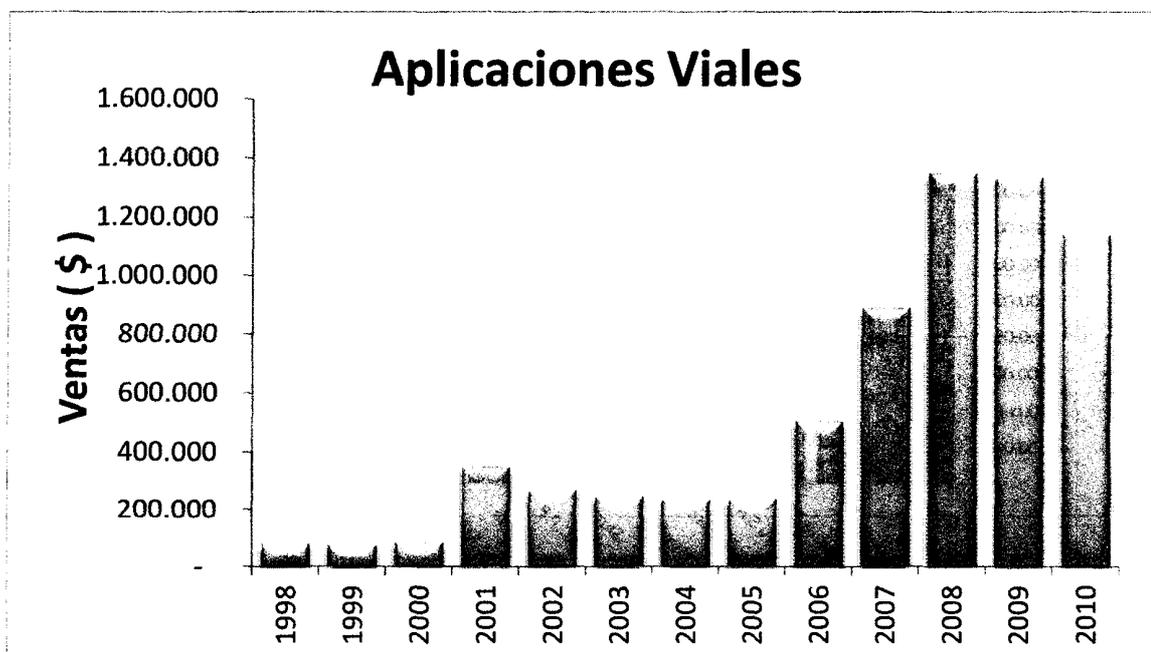
El sector automotor se recuperó notablemente con relación al año anterior, se vendieron alrededor de 125.000 unidades nuevas es decir 34% más que el 2009. La producción nacional de autos creció en un 41% y las importaciones crecieron en alrededor de 116%. Las ventas de productos insonorizantes para autos tuvieron un incremento de un 47% con respecto al año 2009, y representó el 16% sobre el presupuesto; contribuyó a este resultado las ventas a Maresa, ensambladora que incorpora productos fabricados por CHOVA desde mediados del año 2008.

La región II, creció un 6% con respecto al año anterior.



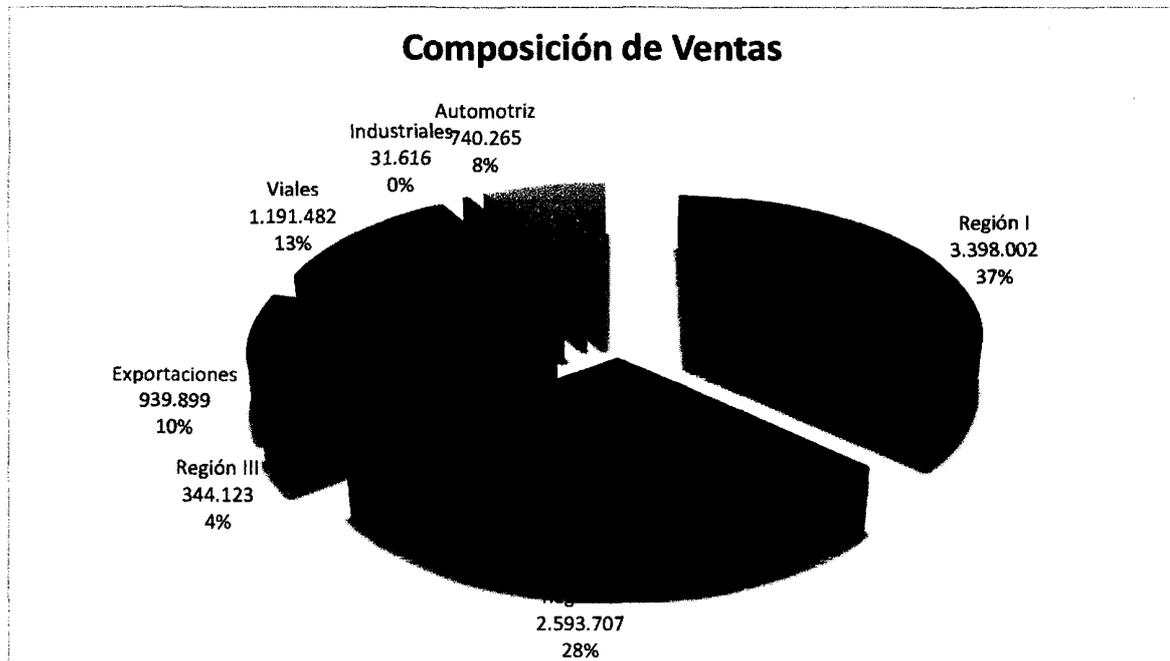
El mercado de exportaciones cada vez es más importante, se logró un crecimiento del 27% con respecto al 2009.

El modelo económico del gobierno fue evidente: las instituciones públicas invirtieron en equipos y maquinaria de mantenimiento vial, situación que limitó la oferta de obras viales. El sector público no aportó con los recursos que en otros años se invirtió. A final del año el gobierno no logró ejecutar el plan de inversiones por falta de recursos financieros. Esto afectó a nuestras ventas en el sector vial.

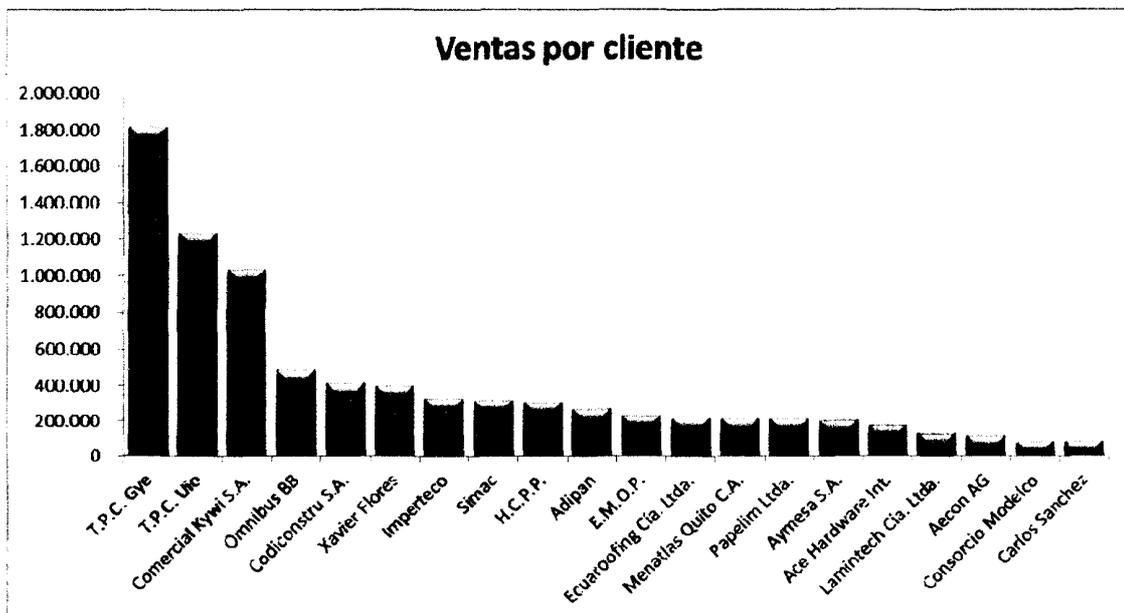


Las ventas de productos viales se redujeron un 14%, debido a dos situaciones: la paralización del proyecto del nuevo aeropuerto de Quito, y debido a que uno de nuestros principales clientes (Obraciv) se convirtió en nuestra competencia al poner afuncionar una planta de producción de emulsiones asfálticas.

El año 2010 fue un año de recuperación de la crisis internacional con un precio del petróleo que se podría calificar como razonable, sin embargo el porcentaje de subsidio que se mantenía al asfalto se redujo, razón por la que en septiembre se decidió realizar un incremento del 5% promedio al precio de venta. Los costos de otras materias primas se mantuvieron estables durante todo el año.



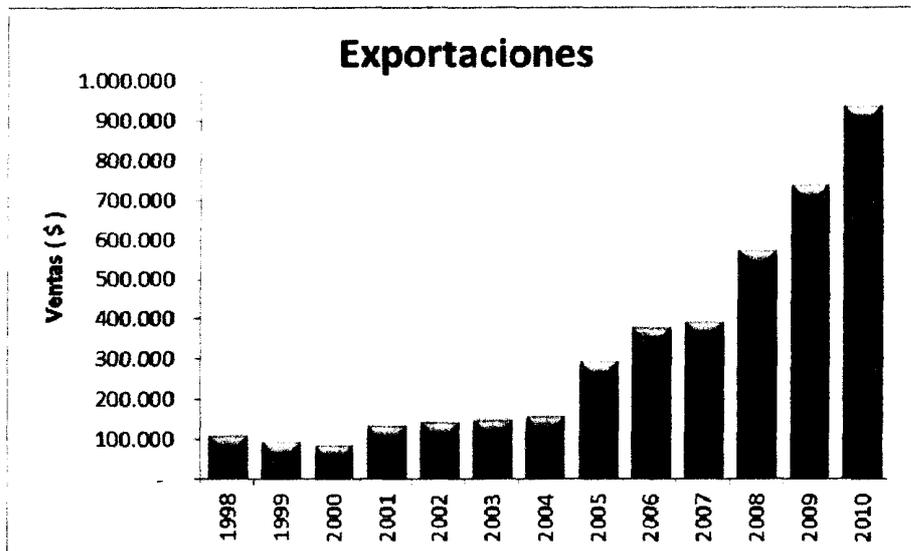
En la composición de ventas por línea de negocio, se observa que el área de impermeabilización mantiene el liderazgo y representó el 70%, las exportaciones contribuyeron con un 10%, mientras que los productos de aplicación vial representaron el 13%. La línea de productos para ensambladoras contribuyó con el 8%.



El 31% de las ventas totales se realizan por intermedio de nuestro principal distribuidor de impermeabilización TPC, cuya mayor participación se encuentra en la Región II. Los demás distribuidores de productos de impermeabilización técnica mantienen su nivel ventas. Clientes destacados fueron Comercial Kywi, y Omnibus BB de la línea de productos antirruído para ensambladoras. Un cliente nuevo e importante de la línea vial es el Consejo Provincial de

Pichincha. Los clientes de Exportación que ya aparecen en el Ranking, de los 20 clientes más importantes, son Adipan, Papelim y Ace.

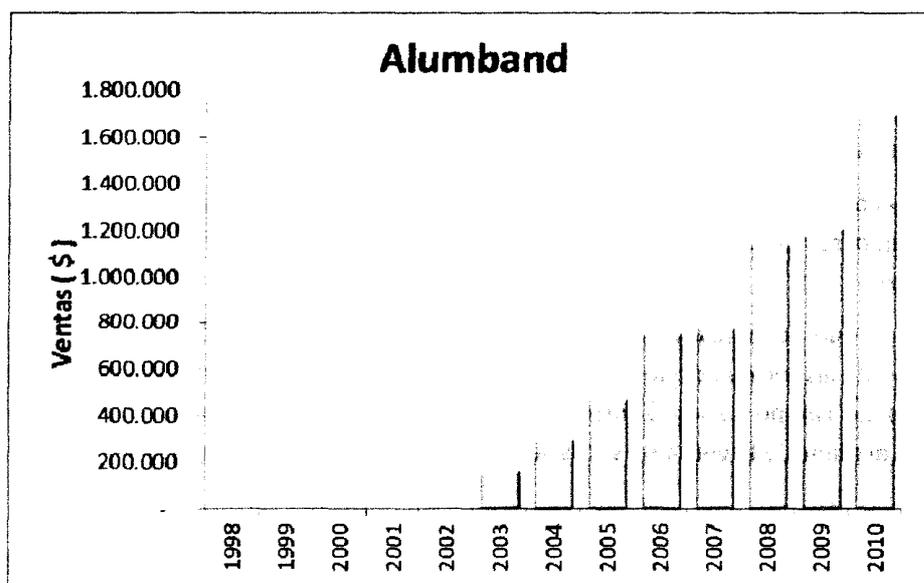
En cuanto a las exportaciones, en Panamá se logró mejorar la participación de mercado a pesar de la constante incursión de competidores de diferentes países, se logró un crecimiento del 41%. Las exportaciones a Colombia alcanzaron un crecimiento del 10%. Chile se consolidó con el cliente Newtrade y se logra un 75% con compras periódicas.



Las exportaciones a Perú se realizan a un nuevo distribuidor, Mavegsa, que realiza pagos de contra entrega. Se mantiene la relación comercial con empresas de fabricación de explosivos, que en el año anterior tuvieron inconvenientes con el abastecimiento de asfalto de Petroperú. El crecimiento de las ventas hacia este país fue importante alcanzando un 79% con respecto al 2009, y en valores absolutos se sobrepasó los \$ 100.000.

En general las exportaciones alcanzaron un crecimiento del 27%, consiguiéndose de esa manera 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 2010 fue del 41%, las ventas más importantes de este producto se han realizado al exterior.



Marketing

La nueva marca, Imptek, se presentó al público en el 2010 a nivel nacional e internacional. A inicios del año se realizó un concurso para la selección de una nueva agencia de publicidad, del mismo que fue seleccionada la empresa Maruri. Se desarrolló un logo que combina las dos marcas.



Durante el segundo semestre, luego de ver que las ventas no alcanzaban el presupuesto, se evaluó la necesidad de participar en medios de comunicación masiva, principalmente televisión. Además se desarrollaron nuevos conceptos de promoción y publicidad siempre acompañados de la agencia.

Se realizó la 6ta., convención de distribuidores la misma que tuvo una muy buena acogida, en esta ocasión se realizó en el hotel Decameron en Mompiche – Esmeraldas. Durante este evento se realizó el lanzamiento del primer manual de impermeabilización del Ecuador, este material también fue presentado en eventos con la presencia de arquitectos y constructores de Quito y Guayaquil.

Debido a la introducción mundial de productos amigables con el medio ambiente, y tendencias constructivas verdes, se lanzó un producto que se venía desarrollando desde hace un par de años (Imptekdren – cubiertas ajardinadas).

La promoción de este producto atrajo la atención de arquitectos, constructores y usuarios finales.



Desarrollo de productos

El producto Imptekdren, que se utiliza en cubiertas ajardinadas fue desarrollado y lanzado al mercado, de este producto se tienen tres variaciones que se utilizan en diferentes aplicaciones.

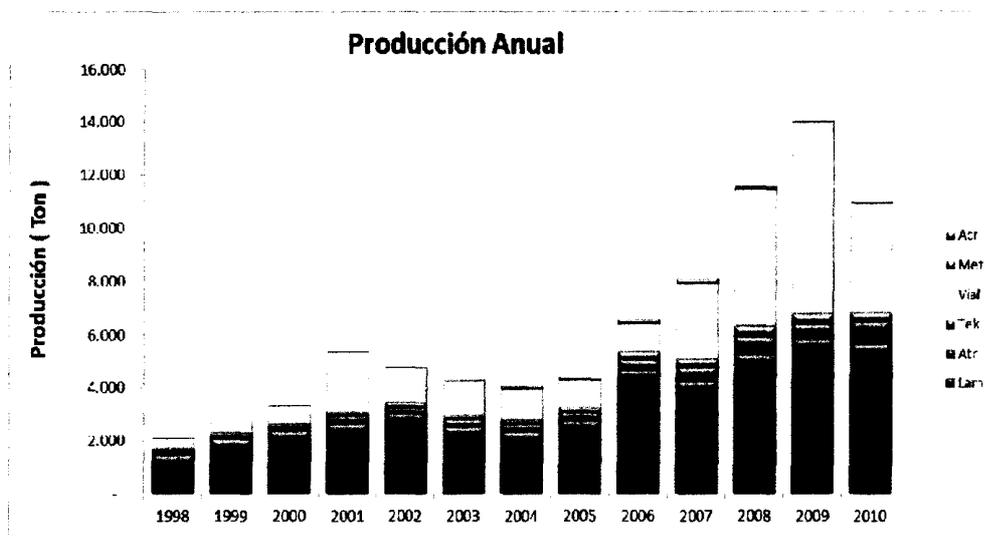
Se desarrolló el producto Super k antiraiz. Es un producto necesario como complemento a la oferta de cubiertas ajardinadas, que previene el crecimiento de raíces.

El proyecto del panel BASE DE CUBIERTAS fue aprobado en Octubre. La cubierta prototipo, ha mantenido su características a la intemperie, con lo cual se han obtenido conclusiones para la aplicación.

Luego de que se transfirió la planta de mezcla asfáltica en frío, de PCV a CHOVA, se realizó el rediseño de las formulaciones, y como consecuencia, las ventas de Bitumix mejoraron. Luego de varias pruebas de campo se logró introducir el producto en las entidades públicas que lo utilizan para bacheo al granel, y la venta en sacos se enfocó al público en general.

Análisis de la Producción

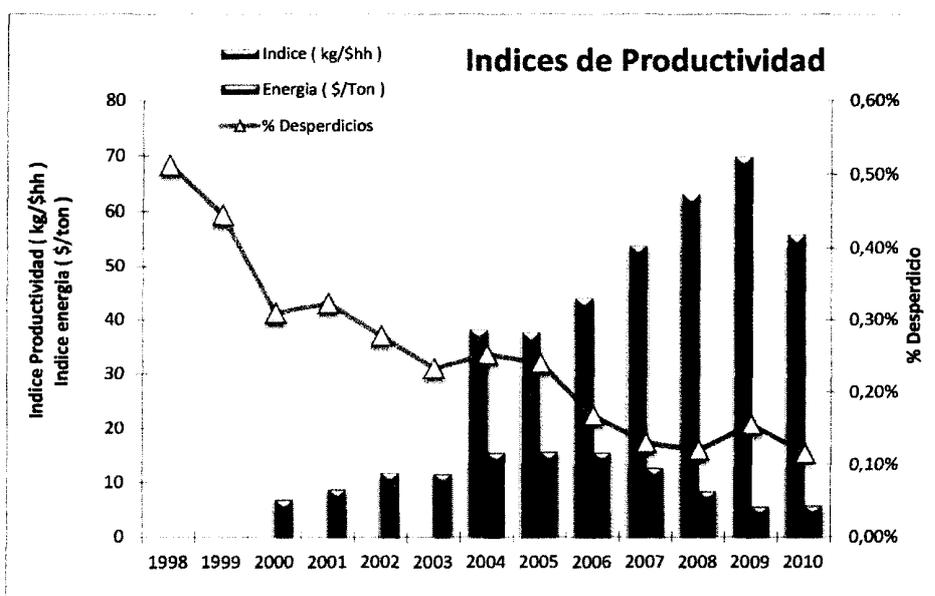
La producción en el 2010 fue de 11.000 toneladas, aunque no se logró el nivel de producción esperado en productos de aplicación vial. En el gráfico que sigue constan los resultados de producción en los últimos años y la composición de la producción por grupo de productos.



El volumen de producción para aplicación vial fue de 4.065 toneladas de las cuales, que resulta un 43% por debajo de la producción del año anterior.

Los índices de productividad no mantuvieron la tendencia al alza principalmente debido al nivel bajo de producción y ventas de emulsiones asfálticas. A pesar de que el volumen de producción no contribuyó, se puede evidenciar una reducción de costos de energía por tonelada producida, en gran medida debido a la incorporación del nuevo caldero y el molino trigonal en la línea de láminas asfálticas. El consumo de combustible se redujo en alrededor del 23%, esto representa un ahorro de costos por compra de combustible de aproximadamente \$ 10.000 anuales.

Con la puesta en marcha del molino trigonal fue posible reducir tiempos de producción en laminación, lo que también permitió explorar la posibilidad de trabajar durante las 24 horas del día en tres turnos, con lo cual se puede duplicar la capacidad de producción.



Inversiones2010

A principios del año se inició la ejecución del proyecto de construcción de la nueva planta en el INGA, se elaboró un diseño preliminar, durante todo el año se trabajó en la ingeniería del proyecto y la construcción se detuvo en razón de que no se obtuvieron los permisos municipales. Se construyeron las vías de acceso, canalizaciones y la plataforma de tanques de asfalto y emulsiones.

Con el fin de cumplir las regulaciones gubernamentales en relación con el medio ambiente se invirtió en la consultoría y desarrollo de las licencias ambientales para las dos plantas; como resultado de estos estudios se estableció un plan de actividades para la planta y un programa de compensaciones a la comunidad.

En Octubre se aprobó el proyecto de construcción de una máquina de envasado de productos líquidos cuyo objetivo fundamental es reducir la cantidad de horas hombre necesarias para realizar estas operaciones de llenado y tapado de envases plásticos.

Hacia finales del año se invirtió en la compra de los dos primeros tanques de almacenamiento de asfalto debidamente aislados y con las mejoras necesarias para una operación limpia. Se adquirió también una nueva bomba para recepción de asfalto, que serán instalados en la planta del INGA.

En el área de laboratorio se adquirió el equipo completo de ensayo Marshall, que contribuirá a la gestión de diseño de proyectos de mantenimiento y construcción vial.

A continuación se presenta el resumen de inversiones.

1	Equipos e infraestructura nueva planta EL INGA	90.000
2	Tanques de almacenamiento de Asfalto (2)	80.000
3	Equipo de Ensayos Marshall	10.000
4	Tecnología de la información (Varios)	30.000
5	Renovaciones de Equipos Planta Cashapamba	52.000
6	Remodelación de Oficinas	80.000
7	Envasado de productos Líquidos	20.000
8	Estanterías de Almacenamiento	10.000
Total		\$ 372.000

Análisis de los Resultados Financieros

El año 2010 fue un año de recuperación económica mundial, pero a nivel nacional se evidenció la falta de recursos para realizar la que presupuestó el gobierno central; por ello los resultados de ventas se mantuvieron, prácticamente, en niveles similares a los años anteriores, alcanzó tan solo un 3% 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.

Ventas	9.026		9.443		10.297		5	- 8
Costo de Ventas	6.176		6.525		6.944		6	- 6
Utilidad Bruta	2.850	32	2.918	31	3.353	33	2	- 13
Gastos Administrativos	749	8	554	6	594	6	-26	- 7
Gastos de Ventas	644	7	990	10	819	8	54	21
Gastos Financieros								
Utilidad Oper. Antes Impuestos	1.457	16	1.374	15	1940	19	- 6	- 29
Utilidad Neta Operativa	1.013	9	953	10	1140	11	- 6	- 16
Gastos Corporativos	110	1	121	1	120	1	10	1
Utilidad Antes de Imp.	1.347	15	1.253	13	1820	18	- 7	- 31
Utilidad Neta	903	9	832	8	819	8	- 8	2
Capital de Trabajo	2.301		2.609				13	
Activos Totales	5.363		5.853				9	
Pasivos Totales	1.507		1.534				2	
Patrimonio	3.856		4.319				12	
Índice de Liquidez	3		3				- 1	
Índice Acido	2		2				2	
Rentabilidad / Patrimonio	31%		29%				- 8	
Número de Empleados	40		40					
Ventas x Empleado	221		230				4	
Relación costos RRHH / Ventas	6%		5%				- 6	

Los gastos de ventas se incrementaron por la decisión de invertir en publicidad a través de televisión, esto contribuyó para el logro del resultado de ventas.

El año 2010 con similar resultado en ventas, respecto al año 2009, los gastos administrativos son 7% menores, por lo que se concluye que existe una eficiencia en este rubro. Los gastos de ventas son un 21% superior al presupuesto y 54% mayores, debido a las inversiones realizadas en promoción y publicidad en televisión.

El capital de trabajo se ha incrementado en un 13%, resultado que no está acorde el incremento del 5% en ventas, se puede concluir que se ha destinado más recursos para capital de trabajo, principalmente ha sido menos eficiente la recuperación de cartera.

Proyecciones 2011

El Ecuador afronta problemas de iliquidez, desempleo y bajo crecimiento del PIB. No se alcanzaron las metas propuestas por el gobierno y en comparación con los países de la región el Ecuador se mantiene rezagado.

La estimación de crecimiento del gobierno para el año 2011, es optimista, 5%. Sin embargo, estimaciones de otras entidades internacionales proyectan un incremento más modesto. Es importante también destacar los planes del gobierno en relación con el estímulo que va a dar al mercado de la construcción, a través de los préstamos para vivienda que otorga el IESS, el nuevo banco del afiliado con los créditos para la construcción y bonos de vivienda.

Las decisiones del gobierno sobre temas salariales -tesis del salario digno-, contribuyeron a mejorar de manera sostenida el ingreso familiar, esta política tiende a mantener la dinámica de consumo con la finalidad de alentar el crecimiento del PIB.

El endeudamiento público y la imposibilidad de conseguir fondos traerán como consecuencia una falta de liquidez, por lo que el gobierno ya ha anunciado que se contratarán obras públicas pagaderas con bonos del estado. Por este motivo no será un buen negocio trabajar en obras de mantenimiento vial bajo estas condiciones; las obras privadas como el nuevo aeropuerto de Quito deberá ser la prioridad en esta área de negocio.

Según los pronósticos el precio del petróleo se mantendrá estable en alrededor de \$ 80 el barril. Si no existen mayores inconvenientes se estima que los costos de materias primas se mantendrán en un nivel adecuado. Las estrategias de compras serán dirigidos hacia conseguir más proveedores de la China, en razón de la buena experiencia del año anterior.

Ante la situación del desempleo se considera que el gobierno seguirá invirtiendo en el sector de la construcción para estimularlo. Debido a la descentralización a través de los gobiernos seccionales se esperan inversiones importantes tras el represamiento registrado durante los años 2009 y 2010.

Si bien el riesgo país se encuentra por debajo de los 800 puntos, la inversión extranjera es limitada. La incertidumbre sigue presente en el país, debido a que continuamente se modifican leyes y reglamentos en todos los ámbitos.

La preferencia por el cuidado ambiental a todo nivel permitirá participar en proyectos de impermeabilización de cubiertas ajardinadas en obras de restauración de edificios públicos y nuevos proyectos privados.

En exportaciones existe una gran oportunidad: Luego de haber consolidado relaciones comerciales en los países del pacífico, en el 2011 se espera conseguir nuevos socios comerciales en otros países.

En el mercado de las ensambladoras de automotores, la empresa General Motors tiene previsto incrementar la producción de 167 unidades a 230 unidades por día. Se conoce también que la ensambladora Toyota invertirá en el país por lo que el mercado de autopartes se vuelve cada vez más interesante.

Se mantendrá las decisiones sobre la promoción y publicidad en televisión para generar un conocimiento de marca y producto en 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 el traslado de la planta de emulsiones a la nueva planta Industrial El Inga, y el proyecto de fabricación de paneles de poliuretano utilizados como base de cubiertas.

