



Impermeabilización total

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE
CHOVA DEL ECUADOR S.A.
A LA JUNTA ORDINARIA DEL
28 DE MARZO DEL 2012**

AÑO FISCAL 2011

Ing. Javier Pozo

10

Contenido

Introducción	3
Análisis del Mercado.....	4
Marketing	8
Desarrollo de productos	9
Análisis de la Producción	10
Inversiones 2011.....	11
Análisis de los Resultados Financieros	12
Proyecciones 2012.....	12
Anexo No. 1 - Informe de Comisario	15
Anexo No. 2 - Balance General – Estado de Resultados.....	16
Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos.....	17

Introducción

Si listamos los acontecimientos que se dieron durante el 2011, tales como: la recesión económica en los Estados Unidos; la crisis financiera de Grecia, Portugal, Italia; la primavera árabe con los conflictos en Egipto, Libia, Yemen, Siria; el tsunami en Japón; la muerte de Steve Jobs; de Néstor Kirchner y de Elisabeth Taylor; el cáncer de Hugo Chávez; el escándalo de Dominique Strauss Kan; el juicio al diario El Universo, la mala performance del Barcelona en el campeonato nacional de fútbol; diríamos que fue una año agrio. Sin embargo, para los negocios en el Ecuador, salvo algunas excepciones que desconozco, fue un año de muy buenos resultados. Con el precio del petróleo que promedió los 98 dólares por barril y la estrategia de inversión y gasto por parte del gobierno central, hubo suficiente circulante para generar consumo interno que mantuvo contento al sector privado de la producción. El sector de la construcción, particularmente el de la construcción de vivienda, estuvo muy dinámico, como consecuencia de la participación del IESS en el financiamiento, no solo de viviendas sino también de oficinas para profesionales.

El crecimiento económico del país llegó al 6%, uno de los más altos en latino américa. La inflación subió moderadamente llegando al 5,6%. La cifra de desempleo publicada por el gobierno fue del 8%, una de las más bajas de este continente. Reportajes de organismos internacionales señalaron que los índices de pobreza en el Ecuador también bajaron. Es decir, para el país fue un muy buen año, desde el punto de vista económico. En lo político, el presidente Correa mantiene alta su popularidad, a pesar del 30S y de las repercusiones de los juicios a los periodistas de oposición y al diario El Universo. En lo social, hubo incremento en la delincuencia organizada, particularmente del sicariato y tráfico de drogas. Nada sin embargo que preocupe al pueblo, pues mientras haya dinero en el bolsillo y facilidades de crédito de consumo, está en un estado de tranquilidad. No hay tampoco nada que nos haga pensar que este estado vaya a cambiar en el 2012; más aún, siendo un período pre electoral, el gobierno seguirá con su estrategia de inversión y gasto, similar a la del 2011.

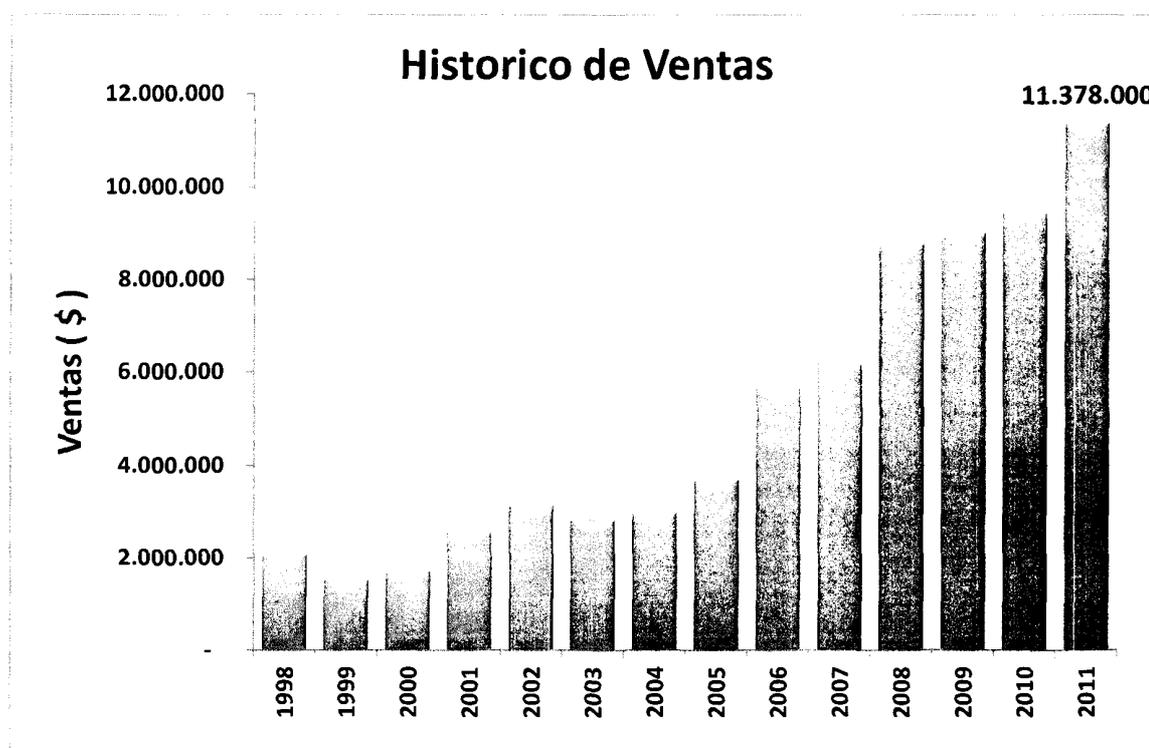
Para nuestras empresas fue también un muy buen año. En ventas y utilidades netas crecimos con respecto al 2011. Los detalles se comentan a continuación. Para este año, presupuestamos también un crecimiento del orden del 20%.

Análisis del Mercado

El comportamiento del clima en el país fue normal. La temporada de lluvias en la región de la costa no se extendió; en la región sierra se caracterizó por periodos de lluvia regulares a través de todo el año.

Durante el año 2011, el país ha demostrado un desempeño macroeconómico relativamente estable. El índice de confianza empresarial mejora cada año con respecto a años anteriores del actual gobierno. El sector de la construcción ha tenido una importante dinamización, debido principalmente a la inversión que ha hecho el gobierno en infraestructura vial, aeroportuaria y; la entrega de préstamos que otorga el BIESS para proyectos inmobiliarios.

El nivel de ventas creció en 20% con relación a lo ocurrido el año anterior. Por tanto, el presupuesto general planificado se cumplió. En el cuadro que se presenta a continuación, se muestra el volumen de ventas, en dólares, en los últimos años.

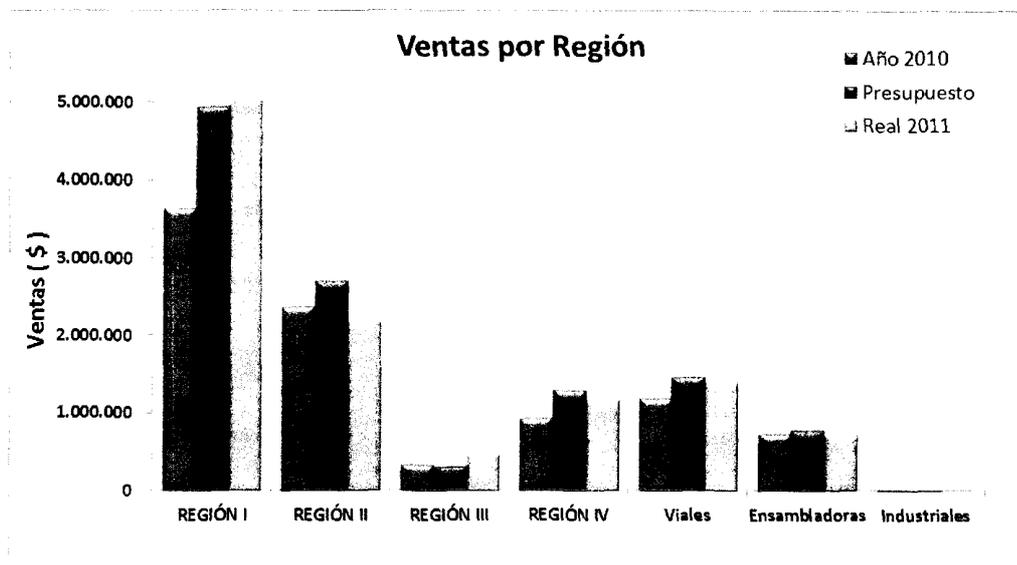


Los datos estadísticos del Banco Central indican que el 2011 fue un año récord para el sector de la construcción con un crecimiento anual del 14%, casi el doble que el año 2010. La construcción fue el sector que más contribuyó en el crecimiento del PIB, constituyéndose en un motor para la economía ecuatoriana. Apoyados por una permanente presencia de nuestra marca en los medios de comunicación nacionales, se logró un importante crecimiento en todas las líneas de negocio. De este modo, se logró llegar a nuevos mercados, y a una mayor participación en el sector de la construcción de viviendas.

La oferta total de vehículos en el año 2011 fue de 114.000 unidades; 9% menos que el año anterior. La producción de vehículos en el Ecuador alcanzó las 75.000 unidades; 1% menos que el año anterior, debido principalmente a la restricción de importaciones de CKD. Las ventas de productos insonorizantes para autos, tuvieron un incremento del 12% con respecto al año 2010 debido en gran

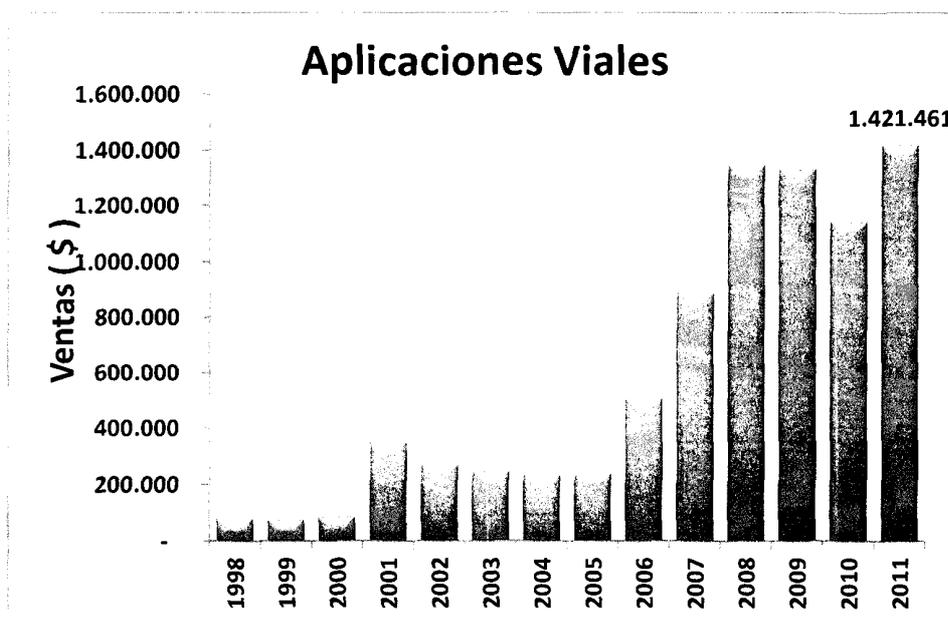
medida a la composición de autos ensamblados, y, representó el 6% de los resultados de ventas totales.

La Región II, de Guayaquil, no alcanzó el nivel de crecimiento esperado. Quedó rezagada en un 19% del presupuesto y a un 7% con respecto al año anterior. La Región III, de Cuenca, creció en 42%, y superó el presupuesto.



El mercado de exportaciones, crece consistentemente a tasas importantes. Durante los últimos años se logra crecimientos del 26% en promedio; Actualmente representa un interesante 11% de las ventas totales.

El año 2011 fue de recuperación en el mercado del mantenimiento vial. Se alcanzó nuevamente la tendencia de crecimiento registrada en años anteriores. El sector público y especialmente el Consejo Provincial fue un importante consumidor de emulsiones asfálticas, con obras de mantenimiento vial en la provincia. La reactivación de las obras del nuevo aeropuerto de Quito y la nueva línea de mezcla asfáltica en frío, también contribuyeron en el crecimiento de este mercado. Las ventas de mezcla asfáltica en frío alcanzaron un crecimiento del 120%, y superó el presupuesto anual; Esto marca la pauta de que el producto tiene mayor aceptación.

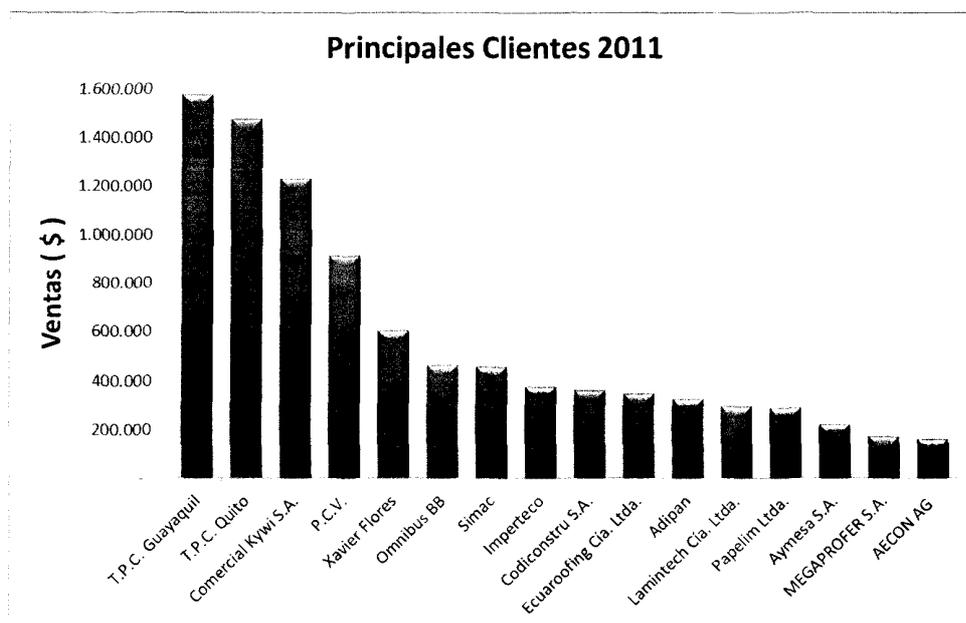
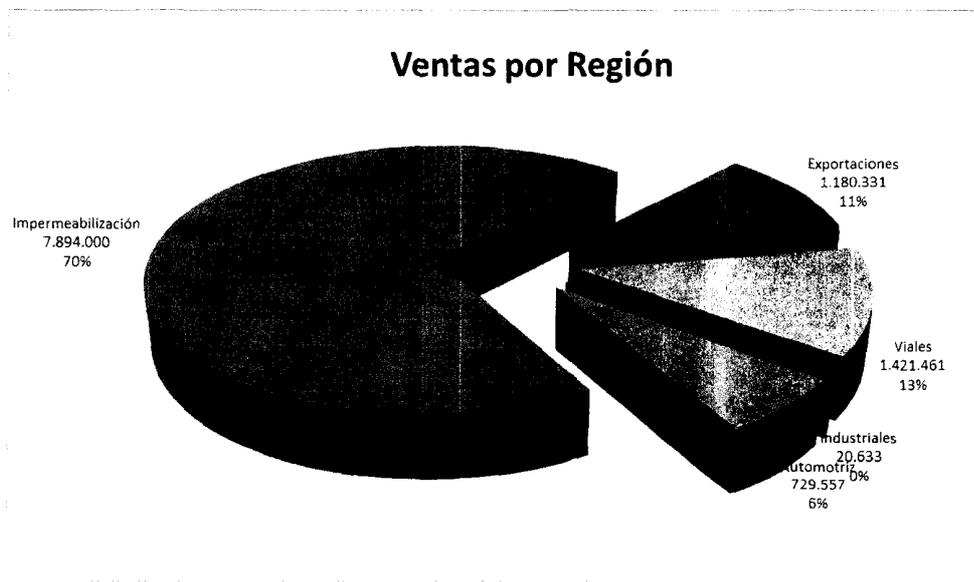


La participación en el sistema de compras públicas a través de nuestro distribuidor PCV, nos permitió estar presente en las subastas inversas, con las mismas condiciones que tienen nuestros principales competidores.

El año 2011 fue un año particularmente muy complicado para las operaciones de compras y producción, debido al incremento constante de los precios del petróleo que alcanzó cifras record y rompieron todas las previsiones de los expertos internacionales.

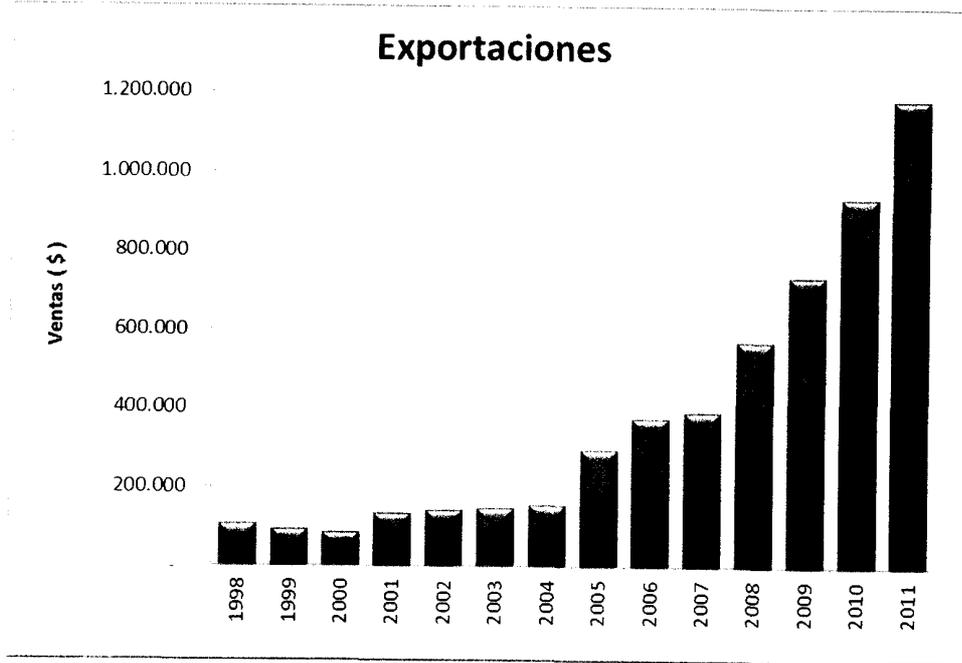
A pesar de esta situación, el precio del asfalto en el Ecuador se mantuvo en los niveles alcanzados a finales del año 2010. Los precios de las materias primas que se obtienen del petróleo a nivel mundial, crecieron significativamente debido a los conflictos internacionales en el Asia. Algunas plantas de producción de polímeros dejaron de funcionar y, la oferta a nivel mundial se redujo.

En la composición de ventas por línea de negocio, se observa que los productos de impermeabilización mantienen el liderazgo. Representó el 70%. La línea de productos para ensambladoras cada vez tiene una menor participación en el resultado total de ventas.



Otros importantes distribuidores que aparecen en el ranking son; Xavier Flores, Imperteco, Ecuaroofing y Simac. Cada año, consistentemente mantienen su nivel de participación. Un cliente destacado fue Comercial Kywi que presenta un gran potencial para la distribución a nivel nacional. Los distribuidores regionales que aparecen en el ranking son: Adipan de Panamá y Papelim de Colombia.

En cuanto a las exportaciones, Colombia creció 25% y de esta forma alcanzó el liderazgo en la participación de ventas. En gran parte debido al impulso brindado a nuestros distribuidores en la feria de Bogotá. Cada vez la marca y la calidad del producto tienen mayor reconocimiento en este mercado donde normalmente se compite por precio.

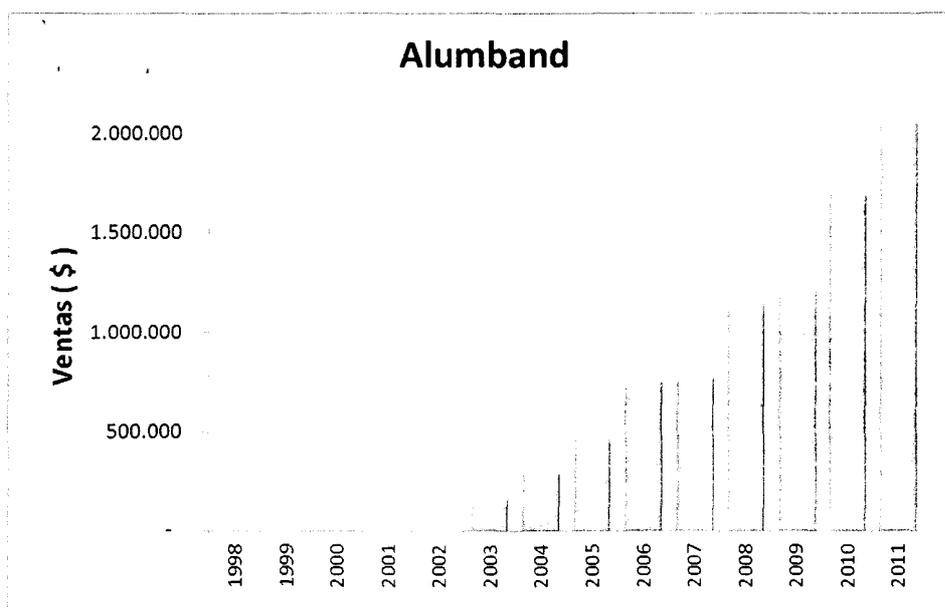


Panamá logró un crecimiento del 8%. El mercado chileno se mantiene activo a través de compras realizadas por varios clientes.

Las exportaciones a Perú se realizaron por medio del distribuidor, Mavegsa quien mantiene un negocio en el que se capacita a instaladores, y que, finalmente son sus principales compradores. Por tanto ya se puede decir que en el Perú existe un mercado fijo acostumbrado a productos de calidad.

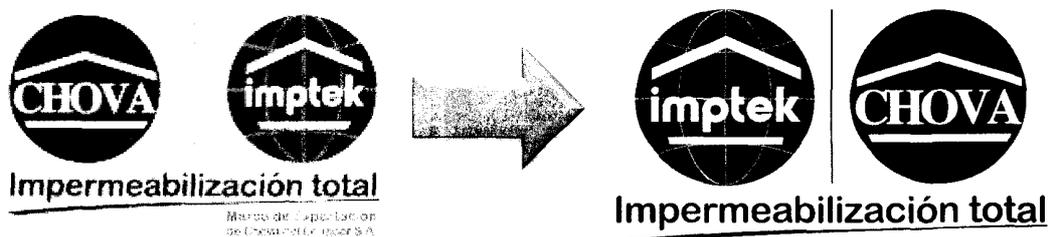
En general, las exportaciones alcanzaron un crecimiento del 26%, consiguiéndose de esa manera uno de los objetivos estratégicos: el de consolidar la presencia de la empresa en la región.

El producto de mayor valor agregado continúa siendo el Alumband Tapagoterías. El crecimiento alcanzado en 2010 fue del 21%, y contribuye con un 18% de las ventas totales.



Marketing

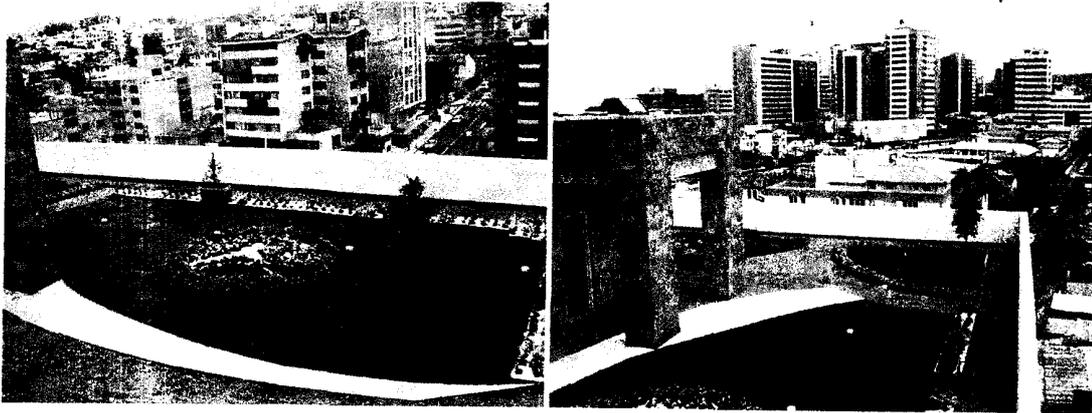
En base a las recomendaciones de los directores, a la nueva marca, Imptek, se le ha dado mayor espacio y tiene mayor presencia. Para el efecto evolucionó el logo para que se encuentre al inicio del isotipo. A nivel internacional solamente se usa esta marca, y, a nivel nacional ya se la presenta en todos nuestros eventos. La aceptación del público y distribuidores ha sido favorable.



A finales del año 2010, empezamos con presencia en medios de televisión; estrategia empresarial que permitió llegar a la mente del consumidor y consistentemente con la decisión tomada el año 2011. La presencia en el campeonato nacional de fútbol nos permitió llegar al público; objetivo determinado en el Plan Estratégico de Medios, que se desarrolló en conjunto con la Agencia de Publicidad Maruri.

La inversión en promoción y publicidad estuvo en alrededor de los \$ 500.000. Nivel nunca antes alcanzado; pero que considero necesario para lograr mayor participación del mercado y reconocimiento de marca.

Las cubiertas ajardinadas constituyeron un gran impulso para el crecimiento de ventas de todos los productos que conforman el sistema. Varios edificios municipales decidieron instalar este sistema. De este modo, la empresa privada ya ha tenido la oportunidad de comprobar las bondades de una cubierta ajardinada y actualmente ya se especifica en obras importantes.



Se realizó un nuevo lanzamiento del producto Imperband. Este producto tiene buenas características para ser utilizado en cubiertas metálicas, como un insonorizante efectivo y que mejora ostensiblemente la estética de este tipo de edificaciones. Los resultados no son muy alentadores aún; sin embargo, ya se ha consolidado un pequeño mercado para este tipo de productos.

Una buena inversión debe estar protegida con

IMPERBAND
BANDA AUTADHESIVA PARA CUBIERTAS METÁLICAS

INSONORIZANTE
PROTEGE Y REPARA

INTEGRA
CONCRETO

INTEGRA
MADERA

INTEGRA
ALBAÑILERÍA

INTEGRA
CERÁMICA

Cero ruidos, cero grietas y cero filtraciones en los techos. ¡Ahora es posible!

Un producto innovador y moderno que cambia la estética de las cubiertas metálicas. Que los ruidos y las filtraciones...

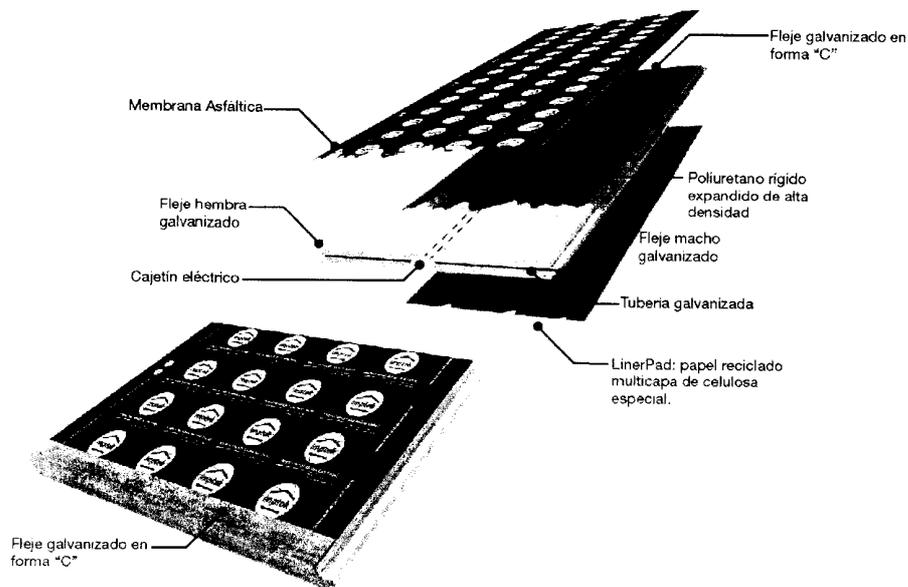
INSONORIZANTE... **PROTEGE Y REPARA**...

INTEGRA... **CONCRETO**... **MADERA**... **ALBAÑILERÍA**... **CERÁMICA**...

INTEGRA... **CONCRETO**... **MADERA**... **ALBAÑILERÍA**... **CERÁMICA**...

Desarrollo de productos

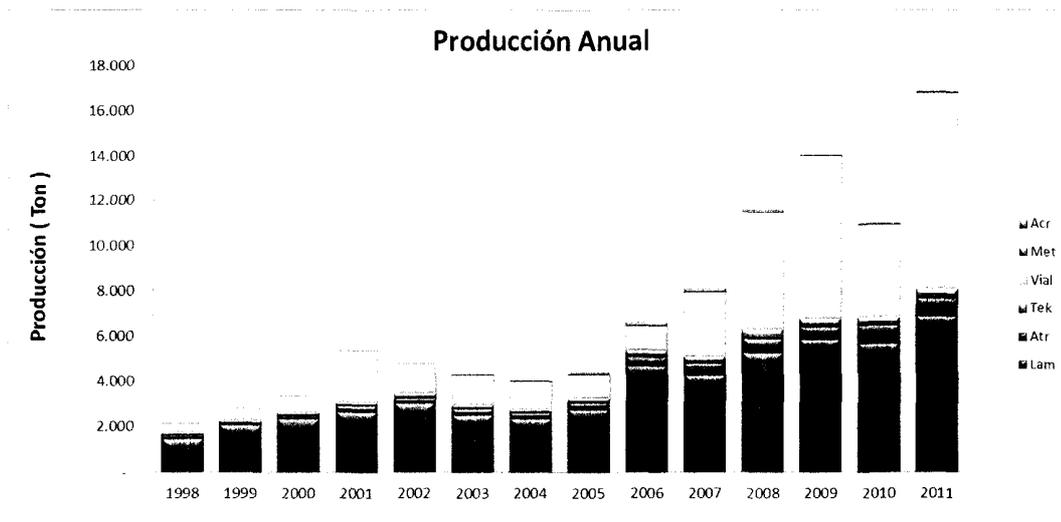
Durante gran parte del año se trabajó en los detalles técnicos del proyecto de fabricación del PANEL BASE DE CUBIERTAS, del que se realizará el lanzamiento en el primer trimestre del año 2012. La cubierta prototipo, ha permitido obtener conclusiones para la aplicación del producto.



Durante el año 2011, también se estudió el mercado de las membranas de PVC, producto utilizado en la impermeabilización de reservorios y canales de riego. Se espera tener las conclusiones en el primer semestre del año.

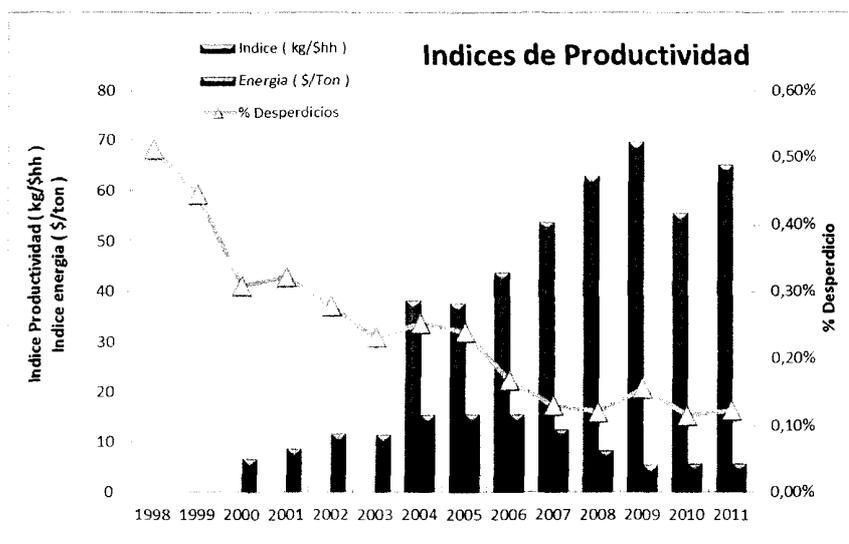
Análisis de la Producción

La producción en el año 2011 alcanzó las 16.500 toneladas. Con gran aporte en peso de la fabricación de mezcla en frío y, la fabricación de emulsiones asfálticas. En el gráfico que a continuación se presenta, 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 8.500 toneladas, constituyéndose aproximadamente en el 50% de la producción total.

Los índices de productividad se mantuvieron alrededor de lo alcanzado el año 2010. Se debe tomar en cuenta que en junio se trasladó la planta de emulsiones hacia el sector de el Inga. Esta acción nos permitió optimizar las operaciones y la logística; sin embargo, el consumo energético alcanzado estuvo sobre los valores del año 2010.



El volumen de producción fue interesante y aportó en mantener los indicadores de productividad en estos niveles.

Inversiones 2011

El 2010 fue el año de inicio de la construcción de la nueva planta de "El Inga". Se trabajó en la construcción de las vías de acceso y plataformas. En el año 2011 se contrató la construcción de tanques de almacenamiento de asfalto, y se traslado la planta de emulsiones. En agosto se iniciaron las operaciones de producción y despacho de emulsiones asfálticas desde esta planta. Se logró de esta forma mejorar la atención a clientes y cumplir con los requerimientos de material para importantes obras de mantenimiento vial en las que participamos.

El proyecto de construcción de la nueva línea de paneles de poliuretano ocupó la mayor parte del tiempo de los ingenieros de la empresa, especialmente en el desarrollo de los productos químicos, diferentes a los que estamos acostumbrados a utilizar. El diseño y construcción de equipos complementarios para el proceso productivo, y el traslado de maquinaria para organizar la fabricación de productos metálicos para construcción liviana.

A continuación se presenta el resumen de inversiones.

Item	Descripción	Valor (\$)
1	Traslado planta de Emulsiones	150.000
2	Pavimentación anillo vial nueva planta Emulsiones - El Inga	70.000
3	Transformador 440 V planta el INGA	45.000
4	Adquisición de equipos línea de paneles de poliuretano	320.000
5	Construcción nueva máquina de corte Alumband	47.000
6	Traslado de Rollformers	10.000
Total		\$ 642.000

Análisis de los Resultados Financieros

El año 2010 fue un buen año para el sector de la construcción a nivel nacional; por ello los resultados de ventas que se lograron fueron importantes. Se alcanzó el 20% de crecimiento en relación al año anterior. La utilidad antes de impuestos y participaciones fue de 1,78 millones de dólares.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados operativos y algunos índices financieros:

Rubros	2010		2011				Variación	
	\$ x 1000	%	Real		Presupuesto		2010 / 2011	2011/pre2011
			\$ x 1000	%	\$ x 1000	%	%	%
Ventas	9.443		11.378		11.569		20	(2)
Costo de Ventas	6.525		7.890		7.692		21	3
Utilidad Bruta	2.918	31	3.488	31	3.877	34	20	(10)
Gastos Administrativos	554	6	632	6	598	5	14	6
Gastos de Ventas	990	10	1.046	9	1.155	10	6	(9)
Gastos Financieros	45	0	21	0	97		(53)	(78)
Utilidad Oper. Antes Impuestos	1.329	14	1.789	16	2.027	18	35	(12)
Utilidad Neta Operativa	953	10	1.156	10	1.309	11	21	(12)
Gastos Corporativos	121	1	125	1	120	1	3	4
Utilidad Antes de Imp.	1.208	13	1.664	15	1.907	16	38	(13)
Utilidad Neta	832	9	1.031	9	1.189	10	24	(13)
Capital de Trabajo	2.095		2.508				20	
Activos Totales	5.853		7.122				22	
Pasivos Totales	1.534		1.778				16	
Patrimonio	4.319		5.457				26	
Índice de Liquidez	3		3				16	
Índice Acido	2		2				15	
Rentabilidad / Patrimonio	19%		19%				(2)	
Número de Empleados	42		47				12	
Ventas x Empleado	225		242				8	

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

Los gastos administrativos fueron 14% mayores que el año 2010, y 6% superior al presupuesto.

La utilidad neta alcanzó \$ 1,03 millones que representa el 24% de crecimiento con respecto al año 2010. Los activos totales se incrementaron debido en gran parte a los proyectos de inversión realizados y la rentabilidad sobre el patrimonio, prácticamente se mantiene en el 19%.

Proyecciones 2012

Al referirnos a los datos de crecimiento del Ecuador (6%), y de acuerdo con las previsiones de la Cepal, se estima que el año 2012 pueda alcanzar el 8%. Esta información muestra una débil conexión de la economía nacional con las economías desarrolladas en crisis. Situación que le permitió al Ecuador, aislarse de la volatilidad de esos mercados.

La dinámica concesión de crédito por parte de la banca privada y por el Biess, aportó en el crecimiento de la industria y logró superar con creces la expectativa del 2011.

Este resultado pone bases de un esperanzador crecimiento en el 2012, de alrededor del 5%. Al ser un año electoral, se espera que el año esté acompañado de un mayor gasto de parte del gobierno, que cuenta de todas formas con un precio promedio anual del petróleo significativamente elevado con respecto a años anteriores.

Los condicionamientos de la dolarización, que suponía tener la ventaja de una inflación baja y exigía por otro lado, tener bajo control la variable del gasto público no son parte de la política económica

del régimen, que no ha tenido reparo en subir los gastos totales de 24% del PIB en 2006 al 41% del presupuesto General del Estado en 2012.

Las decisiones del gobierno sobre temas salariales -tesis del salario digno-, contribuirán 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.

Si bien el precio del petróleo esperado por varios analistas internacionales, está entre los \$ 93 y \$ 96, la tendencia de los últimos años ha sido creciente, por lo que es muy probable que supere los \$ 100 y se mantenga en esos niveles durante gran parte del año. No se espera un cierto grado de estabilidad en el precio ya que siempre existe la amenaza latente de una posible guerra en el Golfo Pérsico, con Irán.

Las estrategias de compras seguirán dirigidas hacia conseguir más proveedores de la China, en razón de la buena experiencia de años anteriores.

El riesgo país se encuentra por debajo de los 800 puntos, y la inversión extranjera que ha sido limitada, tiene altas posibilidades de ingresar en el Ecuador mediante la participación en licitaciones internacionales de infraestructura, como carreteras, centrales hidroeléctricas y otras. Estas previsiones son posibles debido a que en Europa no hay actividad.

Si bien, en los últimos años se ha notado un cierto grado de estabilidad, la incertidumbre sigue presente en el país, debido a que continuamente se modifican leyes y reglamentos en todos los ámbitos.

Nuestra estrategia comercial para el año 2012, estará encaminada a alcanzar las zonas rurales del país donde se puede observar que existe un gran mercado que no conoce nuestros productos y además, son zonas no atendidas por nuestra red de distribuidores.

En exportaciones existe una gran oportunidad de incrementar las ventas en Centroamérica y consolidar la presencia en Colombia y Perú.

En el mercado de las ensambladoras de automotores, se conoce que nuevas marcas estarían pensando invertir en el país. Sin embargo, este mercado no tiene el potencial de crecimiento que otros mercados, por lo que se ha planificado negociar un incremento de precios importante, para que siga siendo interesante mantener esta producción.

La probabilidad de que la Refinería de Esmeraldas pare durante el periodo que dure el mantenimiento y readecuación de la infraestructura, nos ha obligado a hacer las previsiones para mantener un stock importante para nuestro negocio de impermeabilización.

Se mantendrá la promoción y publicidad en televisión para generar un conocimiento de la marca y producto en poblaciones no atendidas a nivel nacional, y, de este modo, alcanzar crecimientos importantes durante los siguientes 5 años.

La actividad del futuro inmediato es la operación y producción de paneles de poliuretano utilizados como base de cubiertas.

El diseño y construcción de la nueva planta en el sector El Inga, ocupará gran parte del tiempo, ya que se espera obtener los permisos para la construcción de la nueva infraestructura de producción.

Otros proyectos importantes se presentan en la tabla de resumen de las inversiones propuestas a continuación:

Ítem	Descripción	Inversión
1	Adquisición de una línea de fabricación de Mezcla Asfáltica en Frio	350.000
2	Construcción e instalación de una balanza camionera	65.000
3	Construcción de tanque adicional para almacenamiento de Asfalto	50.000
4	Construcción de nueva guardianía y frente de la planta Cashapamba.	75.000
5	Instalación de un sistema de control de producción de láminas.	15.000
6	Adquisición de compresor volumétrico para descarga de fillers.	20.000
8	Adquisición de una enrolladora de productos laminares.	130.000
9	Implementación de un nuevo ERP (500.000 / 3 años)	167.000
Total Inversiones Industriales		872.000

En el año 2011, se estima lograr los siguientes resultados.

- Producción y ventas (Toneladas) 19.000
- Ventas (miles de Dólares) 13.083
- Utilidad Neta (miles de dólares) 1.182

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

Anexo No. 1 - Informe de Comisario

A los Accionistas de

CHOVA DEL ECUADOR S.A.

En mi calidad de Comisario Principal de la Compañía Chova del Ecuador S.A. y en cumplimiento a las atribuciones de la Ley de Compañías señala expresamente en el artículo No. 321, he ejercido el derecho de inspección y vigilancia de la mencionada Compañía; emitiendo los siguientes comentarios:

1.- DE LA ADMINISTRACION EN GENERAL

Debo manifestar que los Administradores de Chova del Ecuador S.A han observado y se han regido a las normas legales y decisiones de la Junta General de Accionistas, cumpliendo con todos los requisitos solicitados por los organismos de control, y han brindado las facilidades al comisario para ejercer su función, manteniendo la información contable y legal en una forma ordenada y expedita.

Debo manifestar también que no he encontrado actos dolosos ni conflictos de intereses, existiendo además predisposición a solucionar los problemas y a mejorar políticas y procedimientos.

2.- DEL CONTROL INTERNO

En función al análisis efectuado del manejo y control de los activos que posee Chova del Ecuador S.A., puedo indicar que se enmarcan dentro de las prácticas razonables por el tamaño actual de la organización.

3.- DE LA CONTABILIDAD

Se ha realizado un análisis en las diferentes cuentas del Balance General y del Estado de Pérdidas y Ganancias, utilizando técnicas de Auditorías para la determinación de los saldos y la razonabilidad en la aplicación de los procedimientos contables y legales.

En mi opinión, los estados financieros reflejan razonablemente, en todo aspecto significativo, la situación financiera real de Chova del Ecuador S.A., y los resultados de sus operaciones, al 31 de diciembre del 2011, de acuerdo con Principios de Contabilidad generalmente aceptados en el Ecuador.

Debo indicar también que Chova del Ecuador S.A., cuenta con Auditoría Externa que garantiza además los informes que la sociedad presenta.

Adjunto análisis financiero de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa.

Quito, marzo 28 de 2012

M.B.A. Ana María Sotomayor
COMISARIO

Anexo No. 2 - Balance General - Estado de Resultados

Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos