

**Impermeabilización total**

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE  
CHOVA DEL ECUADOR S.A.  
A LA JUNTA ORDINARIA DEL  
26 DE MARZO DEL 2013**

**AÑO FISCAL 2012**

**Ing. Javier Pozo**

## **Contenido**

Introducción .....	3
Análisis del Mercado .....	4
Marketing .....	8
Desarrollo de productos.....	9
Análisis de la Producción.....	9
Proyectos de Ingeniería.....	11
Inversiones 2012 .....	12
Análisis de los Resultados Financieros .....	13
Proyecciones 2013.....	13
Anexo No. 1 - Informe de Comisario .....	16
Anexo No. 2 - Balance General – Estado de Resultados .....	17
Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos .....	19

## **Introducción**

El año transcurrió sin ningún evento que intranquilece a la mayoría de ciudadanos de todo el país. Desde el punto de vista político, el Presidente mantuvo su posición de liderazgo sin que se haya evidenciado a ningún adversario político que le pueda desafiar. En cuanto se refiere al tema social, el gobierno continuó con su política de reformas a las estructuras de salud y educación y sin hacer cambios a los esquemas de subsidios y pagos de bonos al segmento más pobre. Políticamente el Presidente ha mantenido distancia con los medios de comunicación y con algunos empresarios, sin que esto represente una amenaza general. Se mantiene como una deuda de este gobierno el combate a la delincuencia y a la corrupción.

En lo que se refiere al aspecto económico, continuó con la estrategia de gasto público financiado por los altos precios del petróleo, del IEES y del gobierno de China. Con esta inyección de recursos los negocios lograron muy buenos resultados, especialmente durante los nueve primeros meses. Hubo un gran crecimiento del consumo de bienes suntuarios que le pone en aprietos a la balanza comercial por el incremento en las importaciones.

El producto interno bruto creció en alrededor de un 5,2%. La inflación anual llegó a 4,6%. El precio del petróleo promedió los 97 dólares. El producto interno bruto per cápita llegó a un record de alrededor de 5000 dólares. Este, entonces, fue el tercer año consecutivo en que el sector privado logró resultados positivos históricos. Prácticamente nadie se queja de la situación actual, pero si hay preocupación de lo que puede ocurrir en el futuro cercano, pues el gobierno ha consumido no solo las reservas de dinero, los depósitos de los trabajadores en el IEES, sino también ya está comprometido en alto grado con su principal acreedor, el gobierno de China.

Para las empresas que componen el Grupo Empresarial SRS, del que esta empresa forma parte, este ha sido un año de muy buenos resultados.

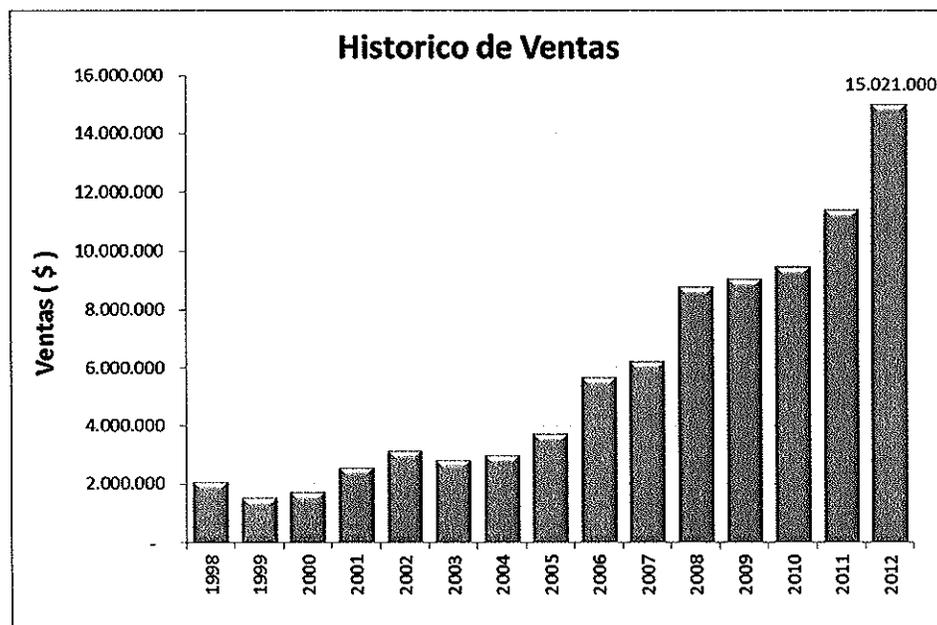
## Análisis del Mercado

De acuerdo con nuestras previsiones y siguiendo la lógica electoral, el Gobierno buscó en el 2012 magnificar sus logros; se apoyó en el gasto público dirigido a terminar los proyectos contratados en años anteriores. El sector de la construcción creció 5,6%, mucho menor que el 14% alcanzado en años anteriores. La desaceleración se presentó especialmente al final del año, no se contrató nuevas obras; más bien se destinó recursos para culminar las ya empezadas.

La temporada de lluvias en la costa inicio en los primeros días de enero y se extendió hasta el mes de mayo; en la región sierra se mantuvo un clima caracterizado por dos periodos de lluvia regulares alrededor de Marzo y Octubre; Sin embargo el periodo de verano estuvo caracterizado por sequias extendidas que ocasionaron muchos incendios forestales en el país.

En 2012, no se repitió el extraordinario crecimiento económico de 2011; algunas de las actividades económicas crecen más lento. El ambiente político fue estable y el índice de riesgo a partir del último trimestre ha mejorado aunque el clima para la inversión no es el más aceptado.

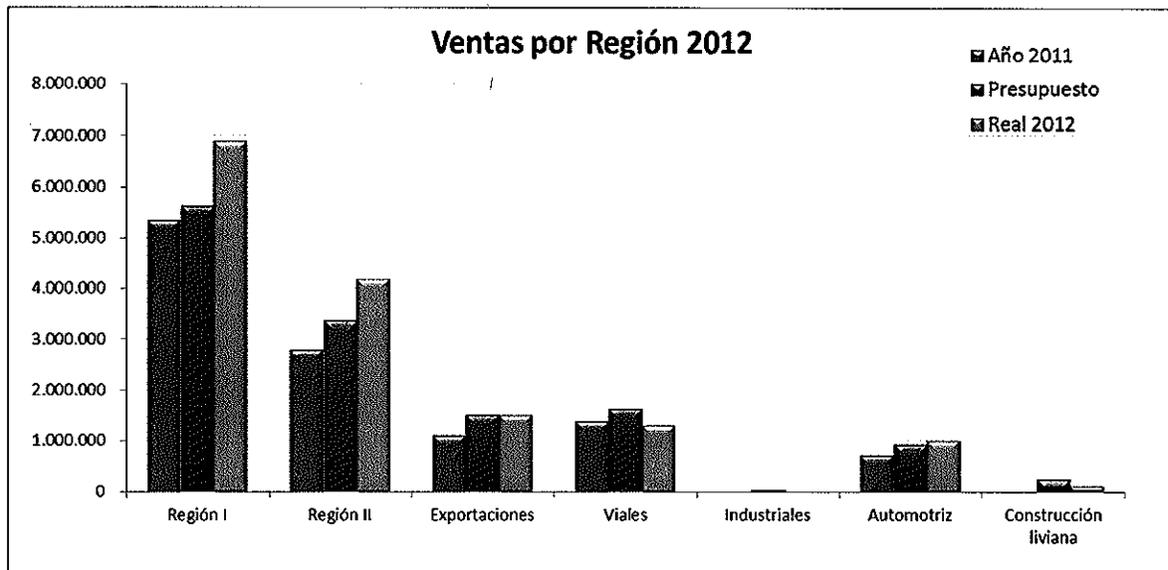
Para Chova del Ecuador S.A., fue un año excepcional, en razón de que superamos las expectativas de crecimiento. El nivel de ventas creció 32%, con relación al año 2011. En el cuadro que se presenta a continuación se muestra el volumen de ventas -en dólares- en los últimos años.



A pesar de los deficientes resultados en materia de construcción mantuvimos una permanente presencia en los medios de comunicación nacionales, de este modo se logró alcanzar el crecimiento esperado en las líneas de negocio a excepción de los productos del área vial. Se consolidó la presencia a nivel internacional, y se logró una mayor participación en el sector de la construcción de viviendas; cada vez nuestro producto tiene mayor aceptación.

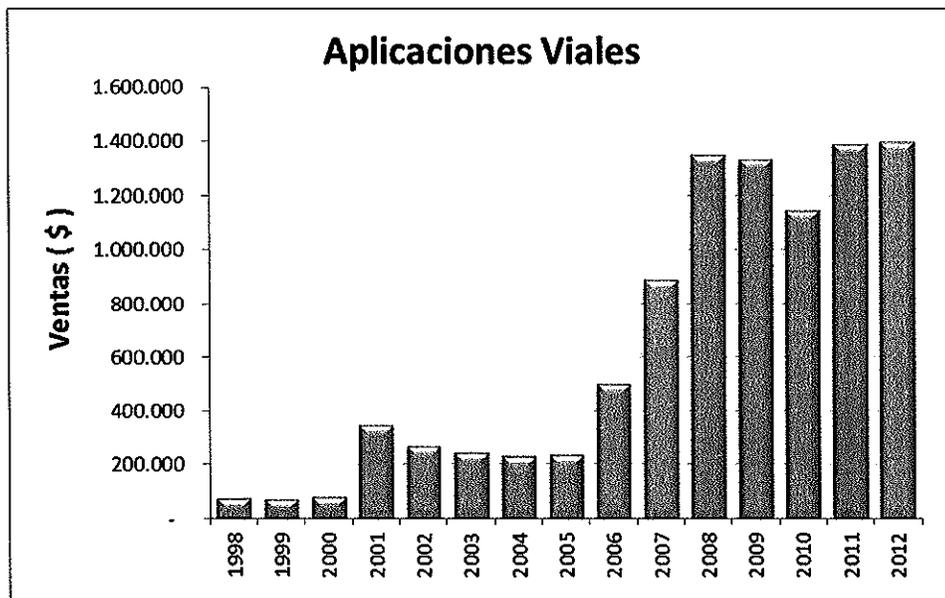
En el mercado industrial, la oferta total de vehículos en el año 2012 se redujo 13% respecto al año anterior y alcanzó las 121.446 unidades, de las cuales el 47% fue producción nacional. A pesar de estos resultados y apoyados por la presión del gobierno por incrementar la cuota de componente nacional, logramos negociar un incremento de precios de nuestros productos antirruido que en promedio de las tres ensambladoras llego al 19%; por lo cual nuestro nivel de ventas alcanzó un crecimiento del 34%. Las ventas de productos insonorizantes para autos representaron el 7% de los resultados de ventas totales.

A partir de este año se consolido los resultados de la Región II y Región III, sumados estos resultados y comparados en los mismos términos se alcanzó un crecimiento del 50%; nunca antes alcanzado y representa el 28% de las ventas totales, debido en gran medida a la incorporación de nuevos distribuidores ferreteros en la zona como la empresa “Promesa”.



El mercado de Exportaciones, crece a tasas importantes año tras año, consistentemente durante los últimos años se ha logrado crecimientos del 26% en promedio, y representa el 10% de las ventas totales.

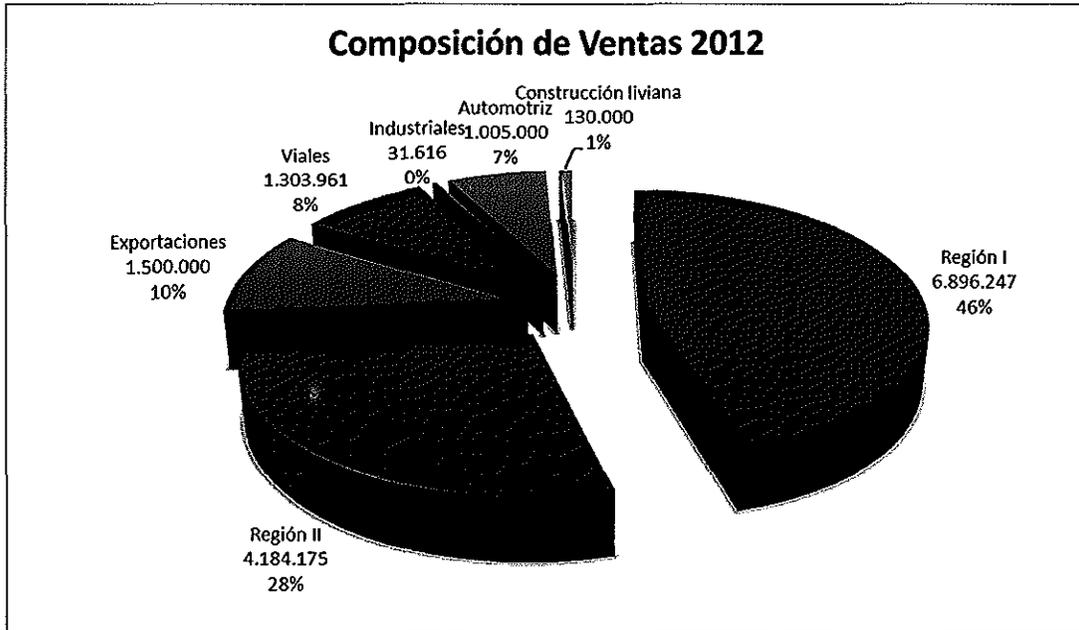
El primer semestre del 2012, fueron interesantes las ventas de productos para mantenimiento vial, sin embargo, el segundo semestre el nivel de obras públicas contratadas se redujo, se concluyó con el contrato de emulsión asfáltica para la construcción del nuevo aeropuerto, y las pocas obras que generaron a través del portal del INCOP fueron ganadas por nuestros competidores a precios muy bajos.



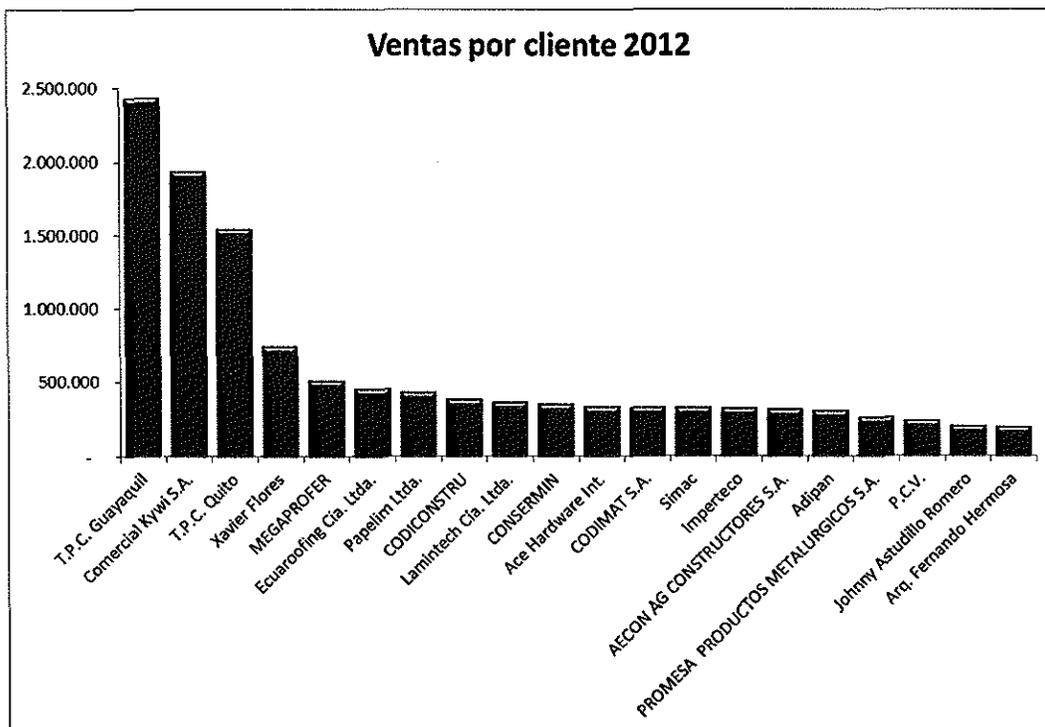
La línea de mezcla asfáltica en frío estuvo operando de manera intermitente destinada principalmente a fabricar el producto Bitumix en sacos para el mercado privado. La participación general en ventas de productos para aplicación vial representa el 9% de las ventas totales.

Si bien el precio del petróleo bajó respecto al año anterior, este se mantuvo alrededor de los USD\$ 97; este factor no fue determinante en los precios de las materias primas que se redujeron a niveles competitivos. El factor determinante fue la reducción del consumo en los países desarrollados, dando como resultado una sobreoferta de materias primas semielaboradas como el caucho y el polietileno.

A pesar de esta situación el precio del asfalto en el Ecuador se mantuvo en los niveles alcanzados a finales del año 2010.

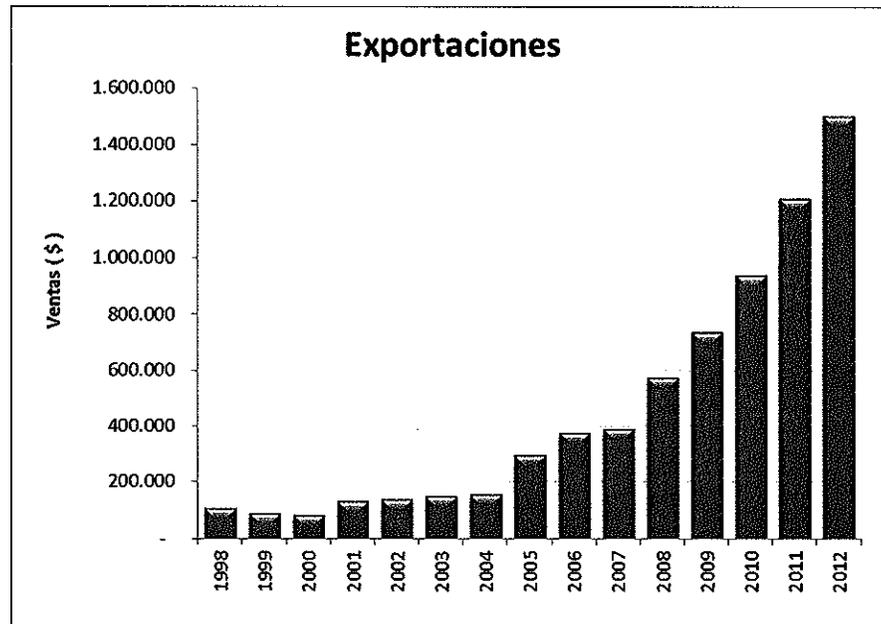


En la composición de ventas por línea de negocio, se observa que los productos de impermeabilización mantienen el liderazgo y representó el 84%. En esta distribución ya aparecen las primeras ventas de productos de construcción liviana (Impteckpanel). A inicios del mes de septiembre se produjeron los primeros productos y en noviembre obtuvimos un importante contrato de 4000 m2, utilizado como aislamiento acústico y térmico de la cubierta.



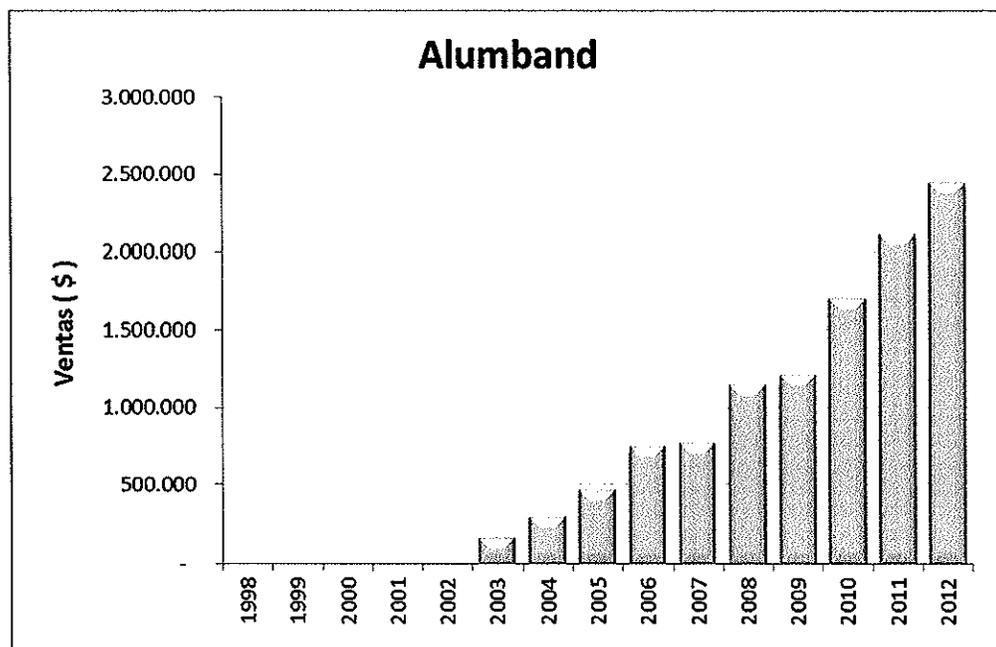
Nuestro principal distribuidor, TPC logró el 29% de las ventas totales. Como se puede ver en el gráfico las ventas de los distribuidores técnicos alcanzan en promedio los \$ 350.000. Un cliente destacado fue Comercial Kywi que presenta un gran potencial para la distribución a nivel nacional. Los distribuidores regionales que aparecen en el Ranking, son Adipan de Panamá y Papelim de Colombia.

En cuanto a las exportaciones, Colombia creció 17%, nivel bajo con respecto a las expectativas. Sin embargo Centroamérica, y Perú se destacaron con un crecimiento de 122% y 70% respectivamente; por lo que creemos que este mercado tiene grandes oportunidades.



Panamá logró un crecimiento del 9%. Chile se mantiene con distintos clientes interesados y se logra compras periódicas alcanzando 70% de crecimiento lo cual significa en valores absoluto el mismo nivel de ventas que el logrado en el 2010, \$ 60.000.

El crecimiento del 26% en exportaciones asegura el cumplimiento de uno de los objetivos estratégicos: el de consolidar la presencia de la empresa en la región.





como parte de nuestras actividades de responsabilidad social, se realizo la donación de el mejoramiento de una de las cubiertas de una escuela del sector.



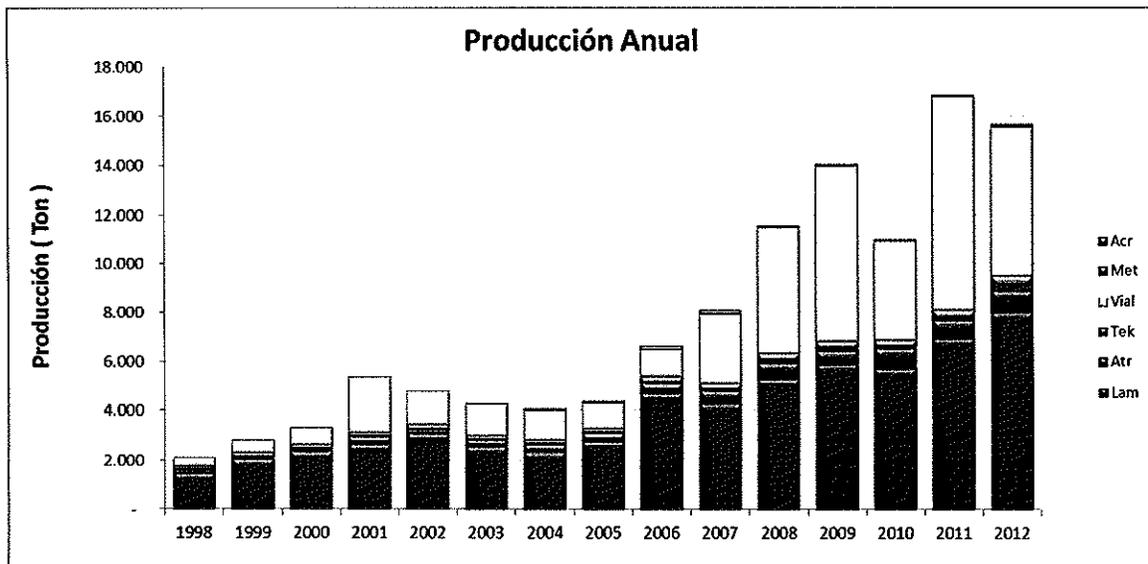
## Desarrollo de productos

La nueva línea de productos Imptepanel y aislamiento térmico se inauguró en Julio, luego de haber probado los procesos de fabricación. El objetivo es conseguir cuatro tipos de obras: entre ellos una para vivienda, otra obra fue un galpón industrial, otra un criadero de animales y otra un cuarto frio. Estas obras se consiguieron y se logró probar que nuestros productos funcionan adecuadamente, a pesar de los problemas que se presentaron durante la instalación.

Luego del lanzamiento del producto seguimos mejorando el proceso de fabricación y las características del producto, el último trimestre del año dedicamos gran parte del tiempo a conseguir proveedores de las nuevas materias primas que componen el panel.

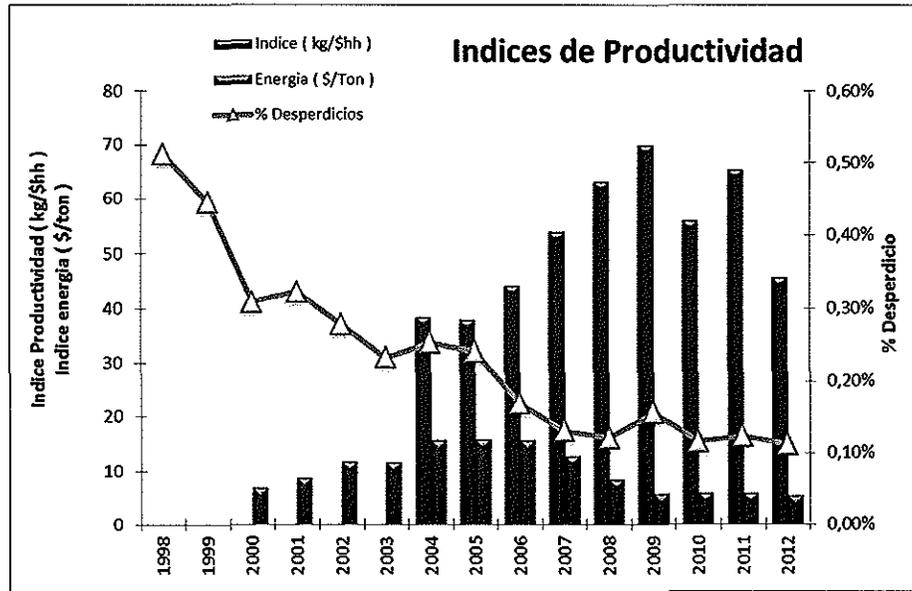
## Análisis de la Producción

La producción en el año 2012, alcanzó las 15.800 toneladas, con gran aporte en peso de la fabricación de productos para aplicación vial. 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 6.100 toneladas que representan el 34% de la producción total.

Se puede observar además que la producción de Impetekpanel aparece con una participación mínima con respecto a las otras líneas, pero importante para ser el inicio este nuevo negocio; este resultado se presentó luego de haber fabricado Impetekpanel para la obra de construcción de los nuevos juzgados en el norte de Quito, donde se colocó alrededor de 3000 m<sup>2</sup> de cubierta entre noviembre y diciembre. Los índices de productividad se mantuvieron alrededor de lo alcanzado el año 2011.



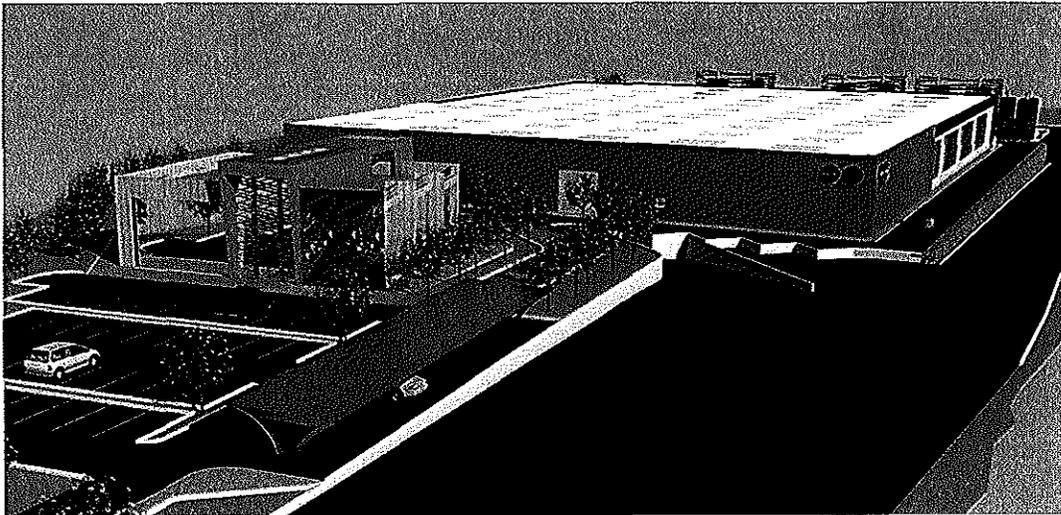
El volumen de producción mantiene los indicadores de productividad en estos niveles.

## Proyectos de Ingeniería

El 2012 se caracterizó por trabajar en la construcción de la nueva línea de Imptekpanel y productos de poliuretano, la misma que en junio fue inaugurada; se iniciaron las operaciones de producción en septiembre. El tercer trimestre fue dedicado a realizar pruebas y desarrollo de proveedores y a partir de noviembre la línea comenzó a operar sin mayores modificaciones.

De acuerdo con el plan original se diseñó el Rollformer según los diseños específicos del Imptekpanel. Se definió y se seleccionó la marca, así como las características especiales de la máquina de inyección de poliuretanos, de fabricación italiana de marca Cannon. Y bajo nuestro diseño y planos se solicitó la construcción de la prensa; para complementar el proyecto y debido a ciertos requerimientos técnicos se diseñó el nuevo sistema de aire comprimido que sirve para accionamiento automático de los equipos de toda la planta.

Durante el segundo semestre del año se trabajó en los diseños de detalle de las instalaciones de la nueva planta industrial de "El Inga". La distribución de áreas quedó definida, las mismas que se presentan en el siguiente gráfico.



## Inversiones 2012

A inicios del año se aprobó el proyecto de implementación del nuevo sistema ERP, denominado SAP, el mismo que tomo tiempo de 4 personas dedicadas totalmente al proyecto durante el primer semestre del año; con ciertos inconvenientes y después de un par de meses, en septiembre el sistema se estabilizó y se mantiene operativo con buenos resultados.

Otras inversiones que respondieron a la estrategia de prevenir el desabastecimiento de asfalto fue la construcción de un tercer tanque de almacenamiento de asfalto con lo cual podemos mantener en stock de fabricación de aproximadamente un mes y medio, de productos para la impermeabilización.

Durante el año se inició la ampliación a cuatro carriles de la vía a Sangolquí – Pifo, razón por la que 7 metros de frente en el terreno de Cashapamba nos fueron expropiados, y por tanto se realizó los trabajos necesarios para adecuar la infraestructura de la planta.

A continuación se presenta el resumen de inversiones.

Ítem	Descripción	2012
1	Planta de Poliuretano	405.000
2	Renovación caldero "Planta el Inga"	65.000
3	Construcción de tanque adicional para almacenamiento de Asfalto	55.000
4	Construcción nuevos accesos, guardianía y anillo vial de la planta Cashapamba.	120.000
5	Sistema SAP	395.000
6	Compresor volumétrico para descarga de fillers	17.000
<b>Total Inversiones Industriales</b>		<b>1.057.000</b>

## Análisis de los Resultados Financieros

El año 2012 fue un año discreto para el sector de la construcción a nivel nacional; sin embargo de ello los resultados de ventas que se lograron fueron significativos, se alcanzó el 30% de crecimiento en relación al año anterior. La utilidad antes de impuestos y participaciones fue de 2,40 millones de dólares.

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

Chova del Ecuador S.A.								
Rubros	2011		2012				Variación	
	U\$ x 1000	%	Actual		Presup.		11/12	12/pre12
			U\$ x 1000	%	U\$ x 1000	%	%	%
Ventas	11.378		15.056		12.821		32	17
Costo de Ventas	7.890		10.199		8.889		29	15
Utilidad Bruta	3.488	31	4.857	32	3.932	31	39	24
Gastos Administrativos	632	6	622	4	659	5	(2)	(6)
Gastos de Ventas	1.046	9	1.530	10	1.310	10	46	17
Gastos Financieros	21	0	63	0	97	1	200	(35)
Utilidad Oper. Antes Imp.	1.789	16	2.642	18	1.866	15	48	42
Utilidad Neta Operativa	1.066	9	1.597	11	1.128	9	50	42
Gastos Corporativos	125	1	104	1	126	1	(17)	(17)
Utilidad Antes de Imp.	1.664	15	2.538	17	1.740	14	53	46
Utilidad Neta	992	9	1.715	11	1.052	8	73	63
Activos Totales	7.239		10.295				42	
Pasivos Totales	2.324	32	2.706	26			16	
Patrimonio	4.915	68	7.589	74			54	
ROE	20%		23%				12	
Indice de liquidez	3		3				9	
Prueba Acida	2		2				12	
No de empleados	45		65				44	

Los gastos administrativos, en valores absolutos fueron mayores sin embargo debido al volumen de ventas el porcentaje resultó ser menor ya que pasamos de 6% en el 2011, a 5% en el 2012.

Los gastos de ventas se incrementaron para mantener la estrategia de inversión en publicidad, esto contribuyó para que el resultado de ventas sobrepase los 15 millones de dólares. Estos gastos representaron el 10% con respecto a las ventas.

La utilidad neta alcanzó \$ 1,71 millones que representa el 73% de crecimiento con respecto al año 2011. 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 2013

Para el 2013, el FMI calcula una expansión del PIB del 4,1%; el Banco Mundial 3,2% y la Cepal 3,5%. (CEPAL, 2012) Aunque las proyecciones para este año son menores, el país crecerá a mejores tasas previstas para las economías de países desarrollados (Diario Expreso, 2013). El BCE prevé que la economía ecuatoriana en 2013 crecerá un 3,98%, 0,82 puntos menos que el 2012.

La estrategia de crecimiento de la economía ecuatoriana en los últimos años se ha basado en flujos provenientes del consumo e inversión desde el sector público, acompañado favorablemente por un precio alto del petróleo. Sin embargo, las exportaciones no petroleras no han crecido lo suficiente, debido a una baja en la demanda de los Estados Unidos y la Unión Europea, como consecuencia del impacto de la crisis financiera mundial.

La concesión de crédito por parte de la banca privada ha sido restringida, pero el Biess reporta que invertirá hasta alcanzar un 13% de crecimiento con respecto a lo desembolsado el año 2012, por tanto se espera crecimiento moderado del sector de la construcción.

En razón de que el año 2013 es un año previo a las elecciones de dignidades sectoriales se espera que esté acompañado de un mayor gasto de parte de alcaldías y prefecturas.

El precio del petróleo se ha mantenido y se espera que se mantenga en el nivel de los \$ 90 /BBL. Ciertas políticas implementadas para controlar los precios de algunos artículos hacen preveer que el gobierno se estaría preparando para reducir los subsidios a los combustibles.

El próximo año, según declaraciones del gobierno se alcanzara el salario digno en las familias. Las decisiones del gobierno sobre temas salariales, contribuyen 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.

Los precios altos del petróleo no significaron incrementos de precios de materias primas y tampoco se espera que el 2013 haya situaciones que tiendan a incrementar los costos. La recesión en Europa mantiene la demanda controlada, no hay escases, ni falta de materia prima. Las compras de la China se mantienen con muy buena experiencia de años anteriores.

El riesgo país, cada año consistentemente se reduce y al final del año llegó a 704 puntos, y la inversión extranjera que ha sido limitada, ha podido ingresar al Ecuador mediante la participación en licitaciones internacionales de infraestructura, como carreteras, centrales hidroeléctricas y otras.

La estrategia principal para el año 2013, estará encaminada a consolidar un nivel de ventas significativo en productos de poliuretano, y en general nuevos productos. En productos para ferretería se pondrá especial atención para alcanzar las zonas rurales del país donde se puede observar que existe un mercado que se va desarrollando a través de los distribuidores que realizan recorridos.

En exportaciones existe una gran oportunidad de incrementar las ventas en Centroamérica y consolidar la presencia en Colombia a través de centros de distribución.

En el mercado de las ensambladoras de automotores, se conoce que nuevas marcas ya están ubicadas en el país. Aunque este mercado no tiene el potencial de crecimiento que otros mercados ha sido importante el incremento de precios logrado en el año 2012, por lo que se ha planificado mantener las ventas y lograr un acuerdo con la nueva ensambladora para aumentar el volumen de producción.

Petroecuador, a través de un comunicado de prensa confirmó que la Refinería de Esmeraldas entrará en mantenimiento a partir del mes de abril, con probabilidad de que el desabastecimiento de asfalto se presente entre los meses de septiembre y octubre. Para enfrentar esta contingencia se ha establecido un plan para mantener un stock de al menos un mes y medio de productos para la impermeabilización.

Se mantendrá la estrategia de invertir en promoción y publicidad, con especial dedicación a la promoción en cada punto de venta a nivel nacional y visitas personalizadas a clientes como arquitectos y constructores.

Respecto al desarrollo de nuevos productos estaremos concentrados en desarrollar la línea de PVC, producto utilizado en impermeabilización de reservorios y canales de riego.

Una vez que se ha concluido el diseño, la construcción de la nueva planta en el sector El Inga, ocupará gran parte del tiempo, una vez que se han obtenido los permisos de construcción la intención es cumplir con el cronograma propuesto que terminará a mediados del 2014.

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

Item	Descripción	2013
1	Construcción Nueva Planta "El Inga"	3.200.000
2	Renovación Enrolladora Laminación.	218.000
3	Mejoramiento procesos de bodega Guayaquil.	45.000
4	Renovación Imagen y mejoramiento proceso de fabricación Alumband	55.000
5	Inversiones en equipos de Laboratorio (Poliuretano, Laminación, Vial)	48.500
6	Automatización procesos Laminación	55.000
<b>Total Inversiones Industriales</b>		<b>3.621.500</b>

El año 2012, se estima lograr los siguientes resultados, sin incluir en estos los aportes de las subsidiarias.

- Producción y ventas ( Toneladas ) 19.000
- Ventas ( miles de Dólares ) 16.800
- Utilidad Neta ( miles de dólares ) 1.510

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. 2 - Balance General - Estado de Resultados**



**CHOVA DEL ECUADOR S.A.**  
**BALANCE GENERAL**  
**31/12/2012**

Impermeabilización. Activos

	10,143,061.56
<b>11. DISPONIBLE</b>	<b>660,180.93</b>
1101. CAJA	0
1102. BANCOS	660,180.93
<b>13. DEUDORES</b>	<b>3,316,487.28</b>
1301. CUENTAS POR COBRAR CLIENTE RELACIONADO	1,093,171.82
1302. CUENTAS POR COBRAR CLIENTE NO RELACIONADO	1,225,713.77
1303. PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	-21,187.42
1304. PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES DETERIORO	15.36
1305. OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	2,292.00
1306. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	6,742.44
1307. DEUDORES TRIBUTARIOS	151,800.32
1308. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS	857,938.99
<b>14. INVENTARIOS</b>	<b>2,139,284.96</b>
1401. MATERIA PRIMA E INSUMOS DIRECTOS	1,250,963.00
1402. PRODUCTOS EN PROCESO	550.94
1403. PRODUCTO TERMINADO	838,636.27
1404. SUBPRODUCTOS Y SEMIELABORADOS	53,609.45
1405. MATERIALES E INSUMOS DE REPUESTO	3,806.63
1406. IMPORTACIONES EN TRANSITO	8,439.96
1407. PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR VNR	-16,721.29
<b>15. PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>3,995,976.89</b>
1501. COSTO	5,654,063.24
1502. DEPRECIACIÓN ACUMULADA - COSTO	-1,658,086.35
<b>17. DIFERIDOS</b>	<b>17,991.05</b>
1701. PAGOS POR ANTICIPADO	16,467.05
1702. IMPUESTO A LA RENTA	1,524.00
<b>18. OTROS ACTIVOS</b>	<b>13,140.45</b>
1801. INVERSIONES EN ACCIONES	13,140.45
<b>2. PASIVO</b>	<b>-3,343,219.46</b>
<b>21. OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	<b>-304,991.05</b>
2101. OBLIGACIONES FINANCIERAS DE CP	-87,765.67
2102. CORPORACIONES FINANCIERAS	-217,225.38
<b>22. PROVEEDORES</b>	<b>-2,422,858.67</b>
2201. PROVEEDORES LOCALES Y DEL EXTERIOR	-2,422,858.67
<b>23. CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>-40,314.98</b>
2301. LOCALES	-40,314.98
<b>24. IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS</b>	<b>-149,513.44</b>
2401. CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y ENTI	-149,513.44
<b>25. OBLIGACIONES LABORALES</b>	<b>-43,550.48</b>
2501. POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	-43,777.49
2502. CON EL IESS	227.01
<b>26. PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES</b>	<b>-60,772.84</b>
2601. PROVISIONES PATRONALES Y CONTRACTUALES	-60,772.84
<b>28. OTROS PASIVOS</b>	<b>-321,218.00</b>
2801. OBLIGACIONES FINANCIERAS L/P	-321,218.00
<b>3. PATRIMONIO</b>	<b>-6,799,842.10</b>
<b>31. CAPITAL SOCIAL</b>	<b>-3,410,000.00</b>
3101. CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	-3,410,000.00
<b>32. RESERVAS</b>	<b>-599,062.06</b>
3201. RESERVA LEGAL	-598,117.06
3202. DE CAPITAL	-945
<b>34. UTILIDADES (PERDIDAS) ACUMULADAS NIIF</b>	<b>-569,722.77</b>
3401. UTILIDADES (PERDIDAS) ACUMULADAS NIIF	-569,722.77
<b>35. RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>-1,715,290.91</b>
3501. RESULTADOS DEL EJERCICIO	-1,715,290.91
<b>36. RESULTADOS DEL EJERCICIO ANTERIOR</b>	<b>-505,766.36</b>
3601. UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	-505,766.36
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>-10,143,061.56</b>



*[Signature]*  
**CONTADOR GENERAL**



Quito: Km 1 vía a Pifo (Salgonqui)  
 Tel: (593)2 2330 567 / 2331 756  
 Guayaquil: Cda. Naval Norte Mz. 5 V. 3  
 Tel: (593)4 2281 987 / 2296 101



**CHOVA DEL ECUADOR S.A.**  
**BALANCE RESULTADOS**  
 31/12/2012

Impermeabilización total

<b>4. INGRESOS</b>	<b>-14,927,628.01</b>
41. INGRESOS OPERACIONALES	-14,774,717.37
42. INGRESOS NO OPERACIONALES	-152,910.64
<b>5. GASTOS</b>	<b>3,562,822.15</b>
<b>51. OPERACIONALES DE ADMINISTRACION</b>	<b>1,501,502.46</b>
5101. GASTOS DE PERSONAL	474,486.17
5102. GASTOS DE VIAJE	48,592.60
5103. GASTOS DE OFICINA	540,770.54
5104. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	105,017.75
5105. IMPUESTOS MUNICIPALES Y RURALES	87,424.89
5106. SEGUROS Y LEASING	12,581.10
5107. PUBLICIDAD Y PUBLICACIONES	2,909.73
5108. ATENCION A CLIENTES, EMPLEADOS Y ACCION	13,833.53
5109. TRANSPORTE DE VENTAS	191,310.42
5110. GASTOS DE AUTOCONSUMOS	9,258.55
5111. GASTOS DE CALIDAD	5,418.64
5112. MOVILIZACIÓN Y COMBUSTIBLES	2,298.35
5113. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	40.08
5114. SERVICIOS OUTSOURCING	7,530.11
5115. SEGURIDAD INDUSTRIAL	30
<b>52. OPERACIONALES DE VENTAS</b>	<b>1,080,747.58</b>
5201. GASTOS DE PERSONAL	262,360.43
5202. GASTOS DE VIAJE	31,375.47
5203. GASTOS DE OFICINA	76,711.10
5204. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,524.90
5205. IMPUESTOS MUNICIPALES Y RURALES	9,087.10
5206. SEGUROS Y LEASING	1,526.78
5207. PUBLICIDAD Y PUBLICACIONES	523,742.11
5208. ATENCION A CLIENTES, EMPLEADOS Y ACCION	1,603.20
5209. TRANSPORTE DE VENTAS	142,516.00
5210. GASTOS DE AUTOCONSUMOS	8,299.29
5211. GASTOS DE CALIDAD	1,501.21
5212. MOVILIZACIÓN Y COMBUSTIBLES	13,196.63
5214. SERVICIOS OUTSOURCING	7,303.36
<b>53. GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>48,528.08</b>
5301. GASTOS FINANCIEROS	48,528.08
<b>54. GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>109,466.97</b>
5401. NO OPERACIONALES	109,466.97
<b>55. IMPUESTO A LA RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>	<b>822,577.06</b>
5501. IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACION TRA	822,577.06

<b>6. COSTO DE VENTAS</b>	<b>8,916,391.94</b>
61. COSTOS DE VENTAS	8,916,391.94
6101. COSTO DE VENTAS DE PRODUCTOS	8,916,391.94

<b>7.- Costos de Producción</b>	<b>733,123.01</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>1,715,290.91</b>

GERENTE GENERAL

CONTADOR GENERAL

*[Handwritten Signature]*

*[Handwritten Signature]*



Quito: Km 1 via a Pifo (Salgonqui)  
 Tel: (593)2 2330 567 / 2331 756  
 Guayaquil: Cdla. Naval Norte Mz. 5 V. 3  
 Tel: (509)4 2284 087 / 2286 404

**CHOVA DEL ECUADOR S.A.**  
**ANALISIS DE INDICADORES FINANCIERO**

• **INDICES DE LIQUIDEZ**

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{6.115.953}{2.961.228} = 2,06$$

• **INDICE ACIDO**

$$\frac{\text{Activo Corriente - Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{3.976.668}{2.961.228} = 1,34$$

• **PRUEBA DE FUEGO**

$$\frac{\text{Caja / Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{660.180}{2.961.228} = 0,22$$

Estos índices indican la capacidad que la empresa tiene para cubrir cada dólar de deuda.

• **INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR**

$$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Ctas. X Cobrar}} = \frac{14.774.717}{2.318.885} = 6,37$$

Este índice indican que la cartera ha rotado 6,37 veces en el año, es decir cada 57 días.

• **INDICE DE ROTACION DE INVENTARIOS**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}} = \frac{8.916.391}{2.961.228} = 4,16$$

Este índice indica que los inventarios han rotado 4,16 veces en el año, es decir cada 88 días.

- **INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Pasivo Total		3.343.219	
-----	=	-----	= 32%
Activo Total		10.143.066	
Pasivo Total		3.343.219	
-----	=	-----	= 49%
Patrimonio		6.799.842	

Estos índices nos muestran el nivel de endeudamiento de la empresa en relación al total de activos y al patrimonio de los socios.

- **INDICES DE RENTABILIDAD**

Utilidad Neta		1.715.290	
-----	=	-----	= 25%
Patrimonio		6.799.842	
Utilidad Neta		1.715.290	
-----	=	-----	= 17%
Activo Total		10.143.066	
Utilidad Neta		1.715.290	
-----	=	-----	= 11%
Ventas		14.927.628	

Estos índices nos muestran el rendimiento obtenido en relación a la inversión y a las ventas.

## **Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos**