



**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE  
CHOVA DEL ECUADOR S.A.  
A LA JUNTA ORDINARIA DEL  
26 DE MARZO DEL 2014**

**AÑO FISCAL 2013**

**Ing. Javier Pozo**

## Contenido

Introducción .....	3
Análisis del Mercado.....	4
Marketing .....	8
Desarrollo de productos .....	9
Análisis de la Producción .....	9
Proyectos de Ingeniería .....	10
Sistemas de Gestión .....	10
Inversiones 2013.....	11
Análisis de los Resultados Financieros .....	12
Proyecciones 2014.....	12
Anexo No. 1 - Informe de Comisario .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Anexo No. 2 - Balance General – Estado de Resultados.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Anexo No. 3 - Informe de Auditores Externos.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>



## Introducción

Un año más en que la figura política del Presidente fue dominante. En febrero se realizaron las elecciones para presidente; el economista Rafael Correa Delgado fue reelegido con amplia mayoría para cuatro años más; por lo que, al terminar este nuevo período, será el mandatario que más tiempo ha estado en el poder durante toda la historia republicana del Ecuador.

Los argumentos de su revolución ciudadana siguen adelante: reducir el poder económico de los que más tienen, que representan menos del cinco por ciento de la población y dar más recursos, en términos de subsidios, a lo que menos tienen, que representan el 80 por ciento. Esto, que en principio suena bien, en la práctica hace que la inversión privada se encuentre en niveles bajos. Como consecuencia, la economía del país y particularmente la generación de empleos dependen preponderantemente del gasto y la inversión pública.

En el ambiente político-social los temas relacionados con los daños ecológicos provocados por Chevron, el tema del Yasuní y la clasificación de la selección de fútbol para el mundial del Brasil mantuvieron entretenido al pueblo. Por otro lado, el permanente ataque a la oposición y a los medios de comunicación no alineados, por parte del Presidente, provocaron reacciones desfavorables al gobierno.

En este año se lograron menores ingresos provenientes del petróleo comparados con los dos años anteriores, pues aunque el precio sigue alto, sobre los 90 dólares, no es tan alto como antes.

Las exportaciones de productos tradicionales se mantuvieron. Las importaciones se incrementaron considerablemente, lo que produjo un déficit en la balanza comercial que excedió los mil millones de dólares. Para reducir la salida de divisas el gobierno se ha visto obligado a restringir las importaciones de bienes suntuarios y a motivar la producción nacional para no desabastecer los mercados. Sin embargo, estas acciones tomarán tiempo para que se consoliden. También, en cuanto se refiere al monto del gasto público e inversiones, se notó una disminución, sobre todo a partir del segundo semestre, lo que produjo una desaceleración de la economía. En términos macroeconómicos, en el 2013 la inflación fue del 2.9% y el crecimiento económico 4.1%

Para las empresas del grupo SRS, fue un año de menores resultados comparados con el 2012 y no se lograron los presupuestos propuestos. El inicio de la construcción de la nueva planta industrial del Inga y el cambio de la marca de Chova por IMPTEK son las actividades más sobresalientes del 2013.

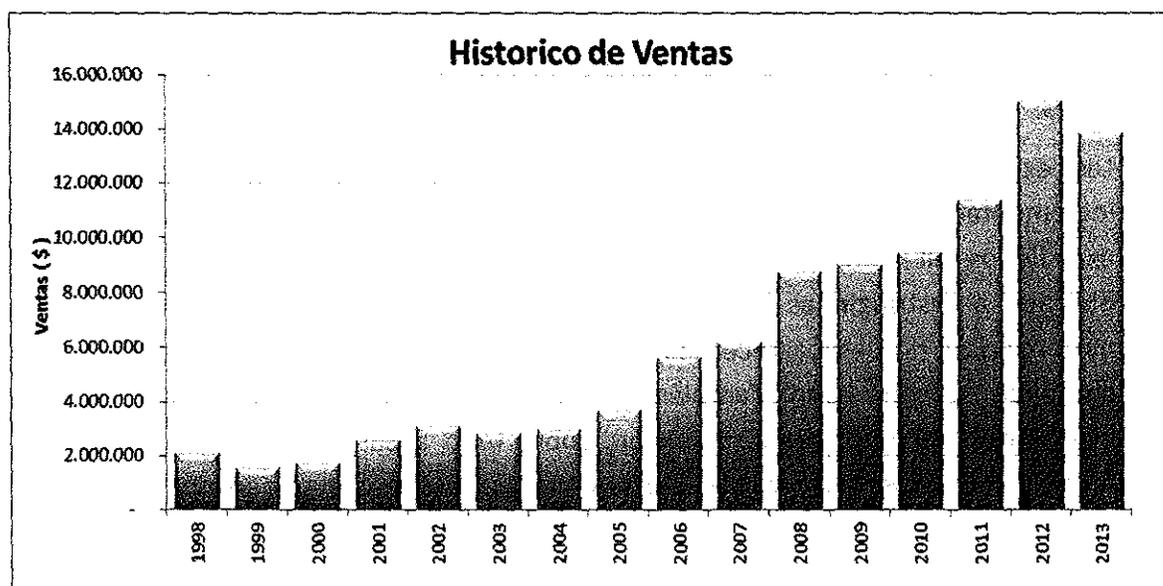


## Análisis del Mercado

Según las cifras oficiales la economía creció alrededor del 4,1%; y se prevee una inflación del 2,94%; el precio promedio del petróleo fue de \$ 94,00. El inicio del año estuvo marcado por la campaña electoral para presidente y asambleístas. Aunque en menor medida el Gobierno continuó con su política de inversión en obras públicas, como construcción y reconstrucción vial, edificios públicos, etc. El sector de la construcción creció 10,5%, siendo este uno de los sectores que más aportó con el crecimiento económico del país. El segundo y tercer trimestre se caracterizó por una desaceleración de la economía, sin embargo para la empresa al final de año se presentaron mejoras en ventas.

La temporada de lluvias en la costa estuvo presente en los primeros días de enero luego de lo cual, no hubo mayores precipitaciones; en la región sierra se mantuvo un clima caracterizado por dos periodos de lluvia regulares alrededor de Marzo y el otro alrededor de Octubre.

Para Chova del Ecuador S.A., fue un año regular, en razón de que decrecimos 8% con respecto al año 2012, sin embargo como se muestra en el gráfico representó un crecimiento del 22% con respecto al año 2011. En el cuadro que se presenta a continuación se muestra el volumen de ventas -en dólares- en los últimos años.

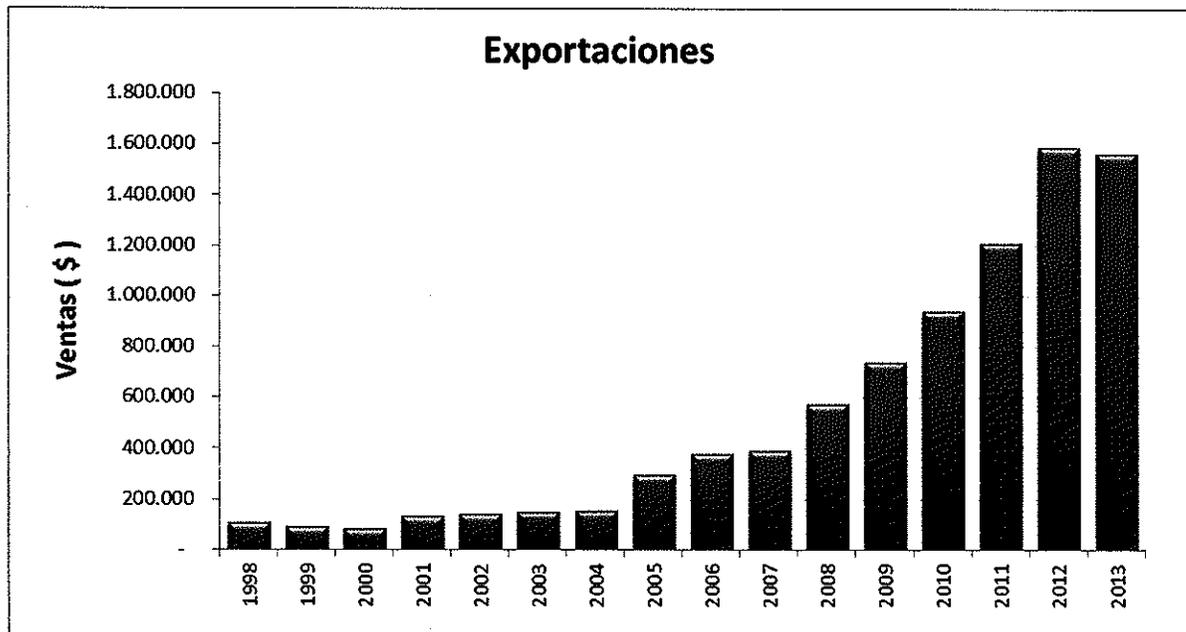


En vista de que el cambio de marca fue un plan estratégico prioritario, decidimos no promocionar la marca Chova y no estuvimos presentes en los medios de comunicación nacionales como en años pasados. Los malos resultados a inicios del año en la región costa afectaron el resultado final.

La producción de vehículos alcanzó 66.099 unidades, 17% menos que en el año 2012, resultados que evidencian la restricción de importaciones a los CKD, que afectó a esta industria y consecuentemente tuvimos un decrecimiento del 15%. Las ventas de productos insonorizantes para vehículos representaron el 6% de los resultados de ventas totales.

El mercado de Exportaciones se mantuvo prácticamente sin crecimiento, representa el 10% de las ventas totales. Colombia creció 27%, conforme a nuestros estudios de mercado ha sido el país que presentó el mayor crecimiento, esto debido al plan ejecutado de invertir en una bodega propia en Bogotá, que aseguró la presencia de nuestra marca en el país vecino. Desde esta bodega se abastece oportunamente a la red de distribuidores, se mantiene stocks y se reduce costos de envío.

Para ingresar a Bogotá con el punto de distribución se realizó un acuerdo de distribución comercial con la empresa Namibia, quien maneja nuestra bodega y ha logrado conseguir en este primer año el 27% de las ventas totales de exportación.

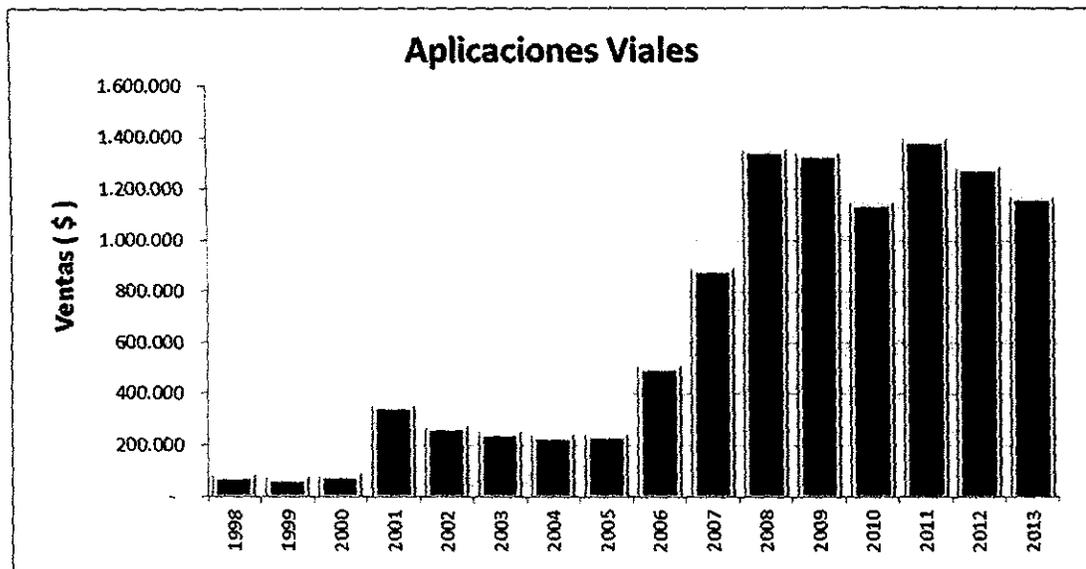


Uno de los principales clientes de Colombia es Papelim; cambio su estructura administrativa e incumplieron con los acuerdos comerciales establecidos, razón por la que se restringió los despachos y al final no se alcanzó los niveles esperados.

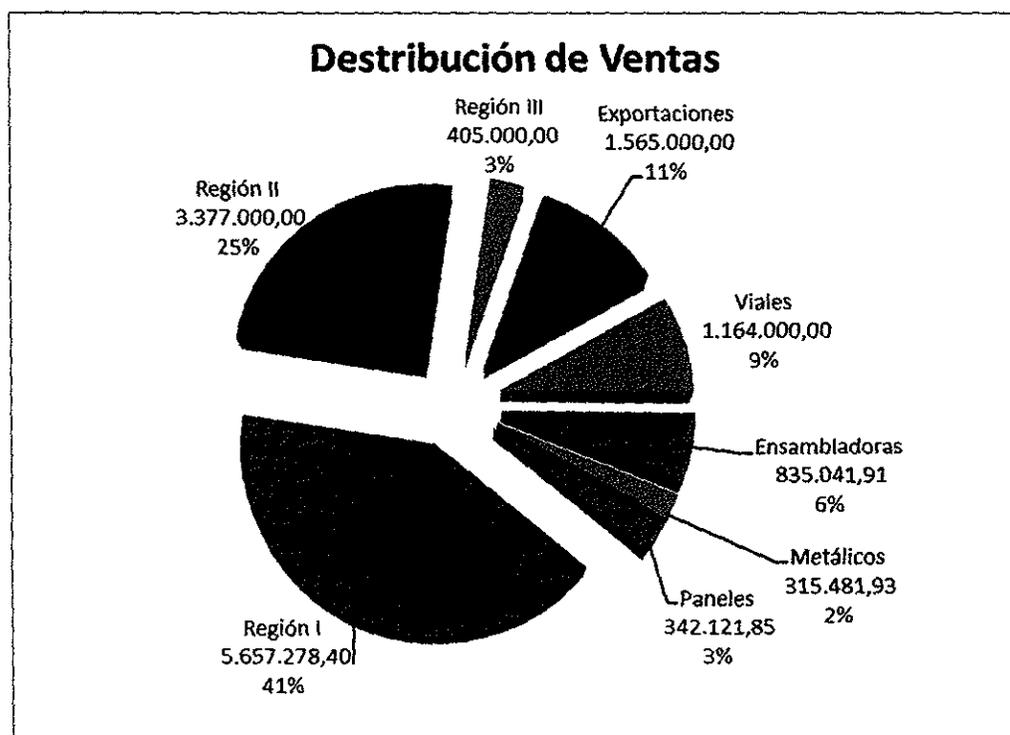
Panamá decreció 5%. Chile se mantiene con distintos clientes interesados y se logra en valores absolutos el mismo nivel de ventas que el logrado en años anteriores, es decir alrededor de \$ 35.000. Perú decrece un 50%; sin embargo en este país el cambio climático impulsa el uso de productos impermeabilizantes por lo que creemos que este mercado tiene grandes oportunidades.

El año 2013 no fue un buen año para la venta de productos para mantenimiento vial, las grandes obras no estuvieron presentes y las pequeñas obras públicas contratadas se dividieron entre las 3 empresas nacionales que competimos en este mercado.

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.



En la composición de ventas por línea de negocio, se observa que los productos de impermeabilización mantienen el liderazgo y representó el 80%. Las ventas de productos de poliuretano en el primer año de operación representó el 3% de las ventas totales, lo importante de este nuevo negocio es la aceptación del producto en el mercado.



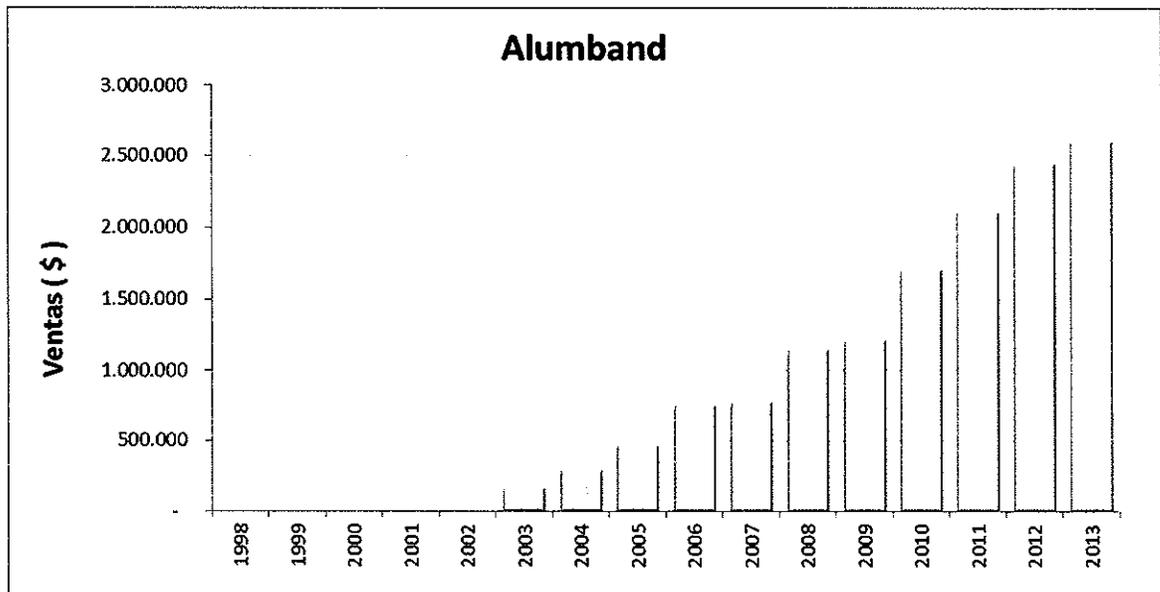
La cadena de almacenes Ferrisariato que en años anteriores fue cliente del TPC, paso a ser atendida directamente por la fábrica, esta decisión se tomó a inicios del año entre otras razones: para mantener el control de la distribución, regular los precios y para conseguir acuerdos que permitan incluir más productos a su cartera de distribución. El costo de esta operación se acordó en un monto representa la misma utilidad neta que el TPC obtenía por este cliente y pagadero a 4 años; mientras que para financiar esta operación se eliminó descuentos especiales que se otorgaba a varios clientes por introducción de nuevos productos.

*[Handwritten signature]*



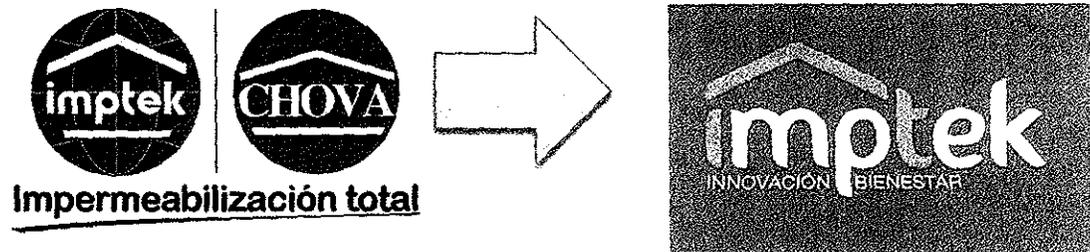
Nuestro principal distribuidor, TPC logró el 34% de las ventas nacionales de impermeabilización. Un cliente destacado fue Comercial Kywi que presenta un gran potencial para la distribución a nivel nacional. El distribuidor que se destaca por los resultados en su primer año de operación es Namibia (Bogotá). Los distribuidores técnicos representan el 18% de las ventas. Distribuidores técnicos como Ecuaroofing, Simac, y Lamintech se aproximan a los \$ 500.000,00 cada uno.

El producto de mayor valor agregado continúa siendo el Alumband Tapagoterías, en la producción hemos logrado ser muy eficientes; el crecimiento alcanzado en 2012 fue del 7%, este producto representa el 19% de las ventas totales.



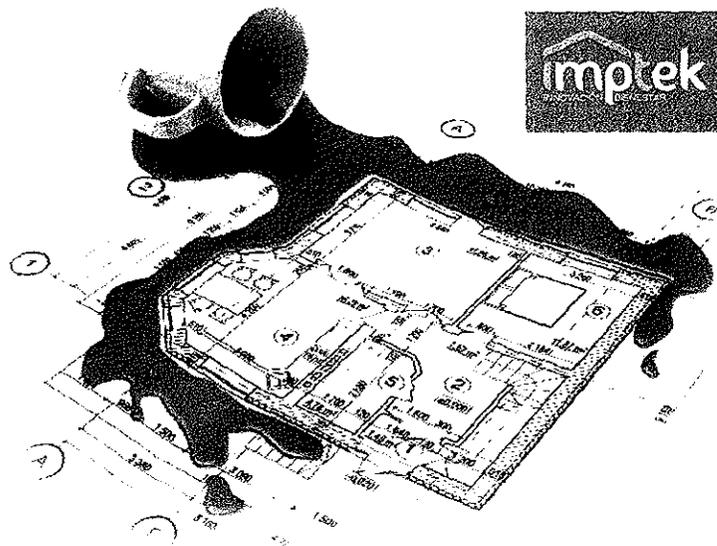
## Marketing

El cambio de marca fue una decisión que se tomó hace 5 años atrás, se estableció un plan de transición entre la marca "CHOVA" y la marca "IMPTEK", este plan consistió en mantener en el logotipo a las dos marcas juntas. A partir del mes de Mayo se conformó un comité de gestión, en el que se analizó los resultados y se tomó la decisión definitiva del cambio de marca. Se diseñó un nuevo logotipo y se cambió drásticamente la imagen, acogiéndonos a las recomendaciones de la empresa "Veritas DDB", asesores de imagen comercial.



En este ámbito se desarrollaron nuevas propuestas gráficas y se financió la creación de un video comercial para dar a conocer la nueva marca y aprovechamos para informar sobre los nuevos productos que la empresa ofrece, con la frase "Ahora somos más que impermeabilización".

Debido a la decisión de impulsar el cambio de imagen, a mediados del año recortamos el presupuesto y detuvimos el desarrollo de material promocional antiguo; una vez que fue aprobada la nueva imagen de marca en octubre se invirtió en el desarrollo de las pautas de televisión y el nuevo material promocional. La inversión total al final del año fue de \$ 450.000,00 es decir 30% menos que los últimos años.

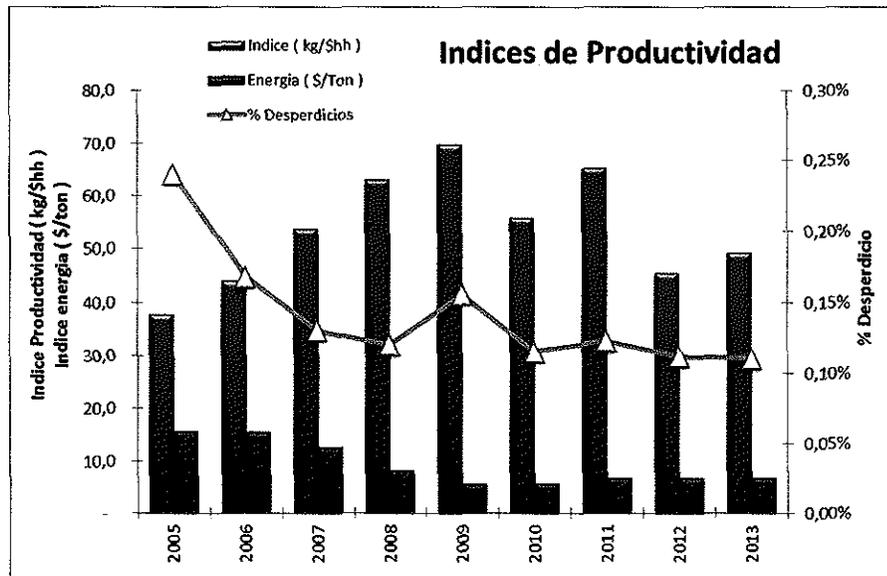


La nueva imagen de marca resulta ser más moderna; se hizo la comunicación interna oficial en septiembre, en la cual hubo una acogida favorable de parte de los funcionarios de la empresa. Los siguientes 3 meses se hicieron los cambios de imagen en etiquetas, material de

*Handwritten signature*

El precio del asfalto promedio del año estuvo en alrededor de los \$ 0,45 por kg, esto significa 10% menos que el precio promedio de los años 2009 al 2012. La refinería de Esmeraldas no suspendió sus operaciones a pesar de las constantes informaciones de prensa en la que se indicaba que habría un periodo de parada por repotenciación de las torres de refinación y renovación de equipos.

Los índices de productividad se mantuvieron alrededor de lo alcanzado el año 2012, por tanto se puede concluir que, con la operación actual cualquier mejora será mínima, además el volumen de producción mantiene los indicadores de productividad en estos niveles.



## Proyectos de Ingeniería

El año 2013 se caracterizó por los trabajos en la construcción de la nueva planta industrial, una vez que los permisos fueron otorgados por las autoridades, a partir de febrero la inversión se destinó a preparar el terreno donde se ubican las nuevas instalaciones.

Durante el año, y debido a que la planta de mezcla en frío se encontraba en una ubicación no planificada se decidió trasladar a su ubicación final en la parte norte del terreno.

Como parte del mejoramiento de las instalaciones de la planta de emulsiones se cumplió con los planes de adquirir un molino coloidal para ensayos de laboratorio, se instaló el tercer tanque de almacenamiento de asfalto, se diseñó un sistema de control automático para control de la producción y se construyó un intercambiador de calor para optimizar el proceso productivo. Las mejoras implementadas en esta línea permitieron triplicar la capacidad de producción y consecuentemente se redujo en un 40% el consumo energético por tonelada producida.

## Sistemas de Gestión

El sistema de Gestión de la Calidad es una herramienta fundamental para la operación de fábrica; en julio se realizó la auditoria de recertificación, luego de lo cual fuimos recomendados para mantener el Sello de Calidad.

empaque y embalaje, puntos de venta, material promocional, material de identificación interna, etc.

## Desarrollo de productos

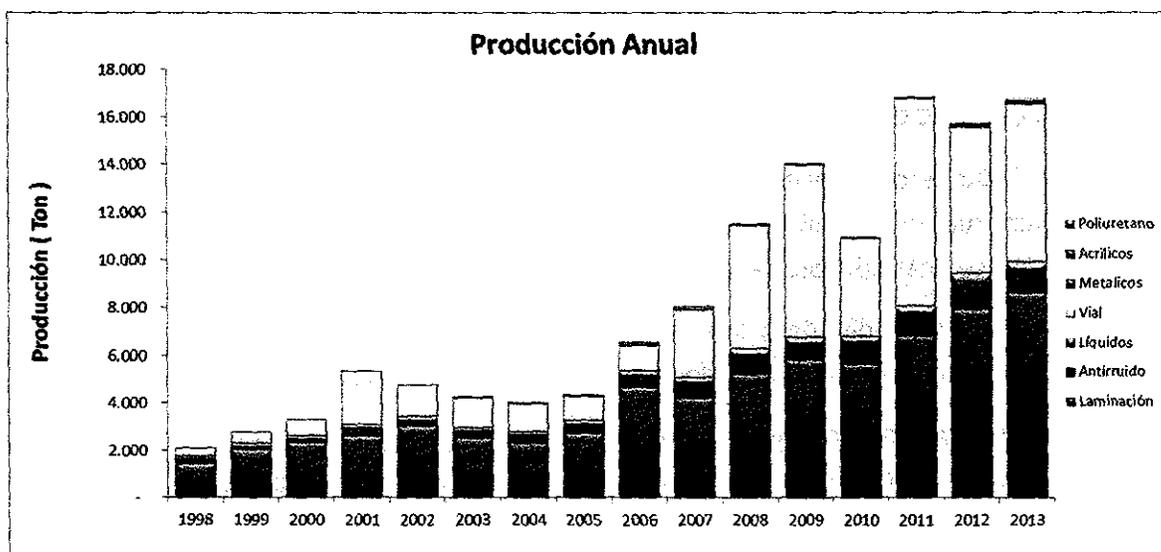
Los productos de la nueva línea de productos Imptekpanel y aislamiento térmico fue probado a escalas industriales en la construcción de la nueva planta "El Inga"; las pruebas de campo arrojaron buenos resultados que confirman la funcionalidad y se comprobó que si es posible cumplir con las características especiales que fueron inicialmente diseñadas.

Varias obras se ejecutaron con el producto imptekpanel, y hemos adaptado los procesos de fabricación para elaborar otros productos que se utilizan en aislamiento termoacústico, y paredes que el mercado demanda.

Una de las actividades programadas en el plan estratégico fue el análisis de mercado y definición de tipos de productos de PVC, utilizados en la impermeabilización de canales de riego y reservorios. Esperamos ingresar en este rubro y conseguir ventas en el siguiente año.

## Análisis de la Producción

La producción en el año, alcanzó las 16.280 toneladas. 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 6.580 toneladas que representan el 40% de la producción total.

Se puede observar además que la producción de Imptekpanel aparece con una participación mínima con respecto a las otras líneas, pero importante para ser el inicio de este nuevo negocio.

Si bien el precio del petróleo bajó respecto al año anterior, este se mantuvo sobre los USD\$ 90; los precios de las materias primas se han mantenido en niveles competitivos sin mayores variaciones.

## Análisis de los Resultados Financieros

El 2013 fue un año discreto; los resultados de ventas que se lograron fueron menores que los alcanzados en el 2012, se alcanzó apenas el 90% de lo logrado en el año anterior. La utilidad antes de impuestos y participaciones fue de 1,8 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.

Imptek								
Rubros	2012		2013				Variación	
	U\$ x 1000	%	Real		Presup.		12/13	13/pre13
			U\$ x 1000	%	U\$ x 1000	%	%	%
Ventas	14.928		13.379		15.364		(10)	(13)
Costo de Ventas	9.983		8.934		10.382		(11)	(14)
Utilidad Bruta	4.944	31	4.446	32	4.981	31	(10)	(11)
Gastos Administrativos	966	6	874	5	909	5	(9)	(4)
Gastos de Ventas	1.288	9	1.446	10	1.565	10	12	(8)
Gastos Financieros	49	0	120	0	74	1	147	63
Utilidad Oper. Antes Imp.	2.642	16	2.006	17	2.433	15	(24)	(18)
Utilidad Neta Operativa	1.729	9	1.330	10	1.613	9	(23)	(18)
Gastos Corporativos	104	1	122	1	120	1	17	2
Utilidad Antes de Imp.	2.538	15	1.884	16	2.313	14	(26)	(19)
Utilidad Neta	1.661	9	1.249	10	1.533	8	(25)	(19)
Activos Totales	10.143		11.280				11	
Pasivos Totales	3.343	32	3.202	26			(4)	
Patrimonio	6.800	68	8.078	74			19	
ROE	24%		15%				(37)	
Indice de liquidez	2		4				71	
Prueba Acida	1		3				84	
No de empleados	69		59				(14)	

A mediados del año se hicieron ajustes para corregir los resultados, especialmente recortes en los presupuestos de publicidad con lo cual el gasto de ventas fue 12% menor a lo gastado el año anterior, y representaron el 10% de las ventas.

Los gastos administrativos, estuvieron sujetos a controles y recortes de presupuesto, por lo tanto en valores absolutos fueron menores que el año anterior, finalmente resultó ser 5% respecto a las ventas.

La utilidad neta alcanzó \$ 1,25 millones que representa un decrecimiento del 25% con respecto al año 2012. Los activos totales se incrementaron debido a la revalorización de activos obligados por NIIF y la rentabilidad sobre el patrimonio fue del 15%.

## Proyecciones 2014

En la proforma presupuestaria presentado por el gobierno para el ejercicio fiscal 2014, se observa que la inversión destinada a obra pública se reduce 29,7%, las transferencias a los

El sistema de gestión de Seguridad y Salud Ocupacional fue implementado con el liderazgo del Jefe de Recursos Humanos y la participación de los supervisores de producción. En las auditorías realizadas por los organismos gubernamentales correspondientes no se presentaron inconformidades.

En sistemas de Gestión Ambiental, las actividades que se llevaron a cabo estuvieron encaminadas a ejecutar el plan de manejo ambiental de la planta "Cashapamba" y se logró obtener la licencia ambiental de la planta "El Inga"; requisito necesario para iniciar la fase de construcción de las nuevas instalaciones industriales.

En el año 2012 fuimos nominados para participar en el programa de implementación del Sistema de Gestión de la Energía (Eficiencia Energética), organizado por la ONUDI y el Gobierno del Ecuador. El aporte del gobierno fue en los ámbitos de capacitación, pago de la consultoría, y proporcionó los equipos para comprobación de las fuentes y usos energéticos; como contraparte la empresa desarrollo el sistema de gestión de la energía donde se identifican indicadores, se desarrollaron procedimientos de trabajo y se establecieron planes de acción específicos. En Noviembre fuimos auditados y cumplimos con todos los requerimientos, razón por la que nos hemos hecho acreedores al reconocimiento de parte del Ministerio de Electricidad y Energía Renovable.

### Inversiones 2013

Luego de obtener los permisos para la construcción de la nueva planta industrial, logramos obtener un crédito por parte de la Corporación Financiera Nacional, cuyo monto aprobado fue de 2,5 millones de dólares, y como contraparte la empresa debe financiar alrededor del 30% del costo del proyecto, aproximadamente \$ 700.000,00 dólares.

El monto ejecutado en la construcción de la nueva planta fue de aproximadamente \$ 1'200.000,00 dólares. Varias inversiones debieron ser pospuestas para ser ejecutadas en la nueva planta industrial, por ejemplo la balanza camionera, los mejoramientos a la línea de laminación y ampliación de las estanterías de bodega.

A continuación se presenta un resumen de las inversiones industriales realizadas para mantener la continuidad del Negocio.

Item	Descripción	Fecha	Monto
<b>Planta el Inga</b>			
1	Intercambiador para calentar Solución de Emulsificantes	Oct	8.000
1	Adquisición molino coloidal para laboratorio de emulsiones.	Jul	10.000
<b>Total Inversiones Industriales Planta el Inga</b>			<b>18.000</b>
<b>Bodegas Guayaquil</b>			
1	Montacargas Eléctrico	May	28.000
<b>Total Inversiones Industriales Planta el Inga</b>			<b>28.000</b>
<b>Planta Cashapamba</b>			
1	Enrolladora de láminas asfálticas.	Ago	210.000
<b>Total Inversiones Industriales Planta Cashapamba</b>			<b>210.000</b>
<b>Total Inversiones Industriales para continuidad del negocio</b>			<b>256.000</b>

*Amir*

gobiernos descentralizados GAD caen en 17,6%. Se prevee la eliminación de subsidios, y la parada de la refinería de Esmeraldas aparentemente se hará efectiva en este año.

Se espera entonces que el año 2014 tenga la misma dinámica del 2013, luego de las elecciones seccionales es posible que los proyectos de construcción se detengan para reiniciar en Junio luego de que las nuevas autoridades se posesionen.

Para el 2014, el FMI proyecta una expansión del PIB del 3,6%; la inflación se mantendrá en los niveles alcanzados en año 2013, alrededor de 2,5%. Bajo estas circunstancias la estrategia de crecimiento de la economía ecuatoriana se enfocará hacia promover la inversión privada; el precio del petróleo sigue siendo un factor que contribuye favorablemente a la economía. Los precios del petróleo se mantendrán y es de esperarse que los precios de materias primas tampoco se incrementen. La recesión en Europa mantiene la demanda controlada, no hay escases, ni falta de materia prima.

Las decisiones del gobierno sobre temas salariales, contribuyeron a mejorar de manera sostenida el ingreso familiar, una vez que se ha alcanzado el nivel de la canasta básica es de esperarse que el incremento salarial no sea tan alto como otros años.

El riesgo país, cada año se reduce consistentemente y al final del 2013 llegó a 530 puntos; la inversión extranjera ha podido ingresar al Ecuador mediante la participación en licitaciones internacionales de infraestructura, como carreteras, centrales hidroeléctricas y otras.

Las actividades que coparan la mayor parte del tiempo están relacionadas con el traslado de las instalaciones de planta a la nueva edificación ubicada en el sector "El Inga". La primera línea de producción comenzará a trabajar en junio, el resto se completará hasta septiembre. Este traslado se lo hará sin perturbar a nuestros clientes.

En agosto se decidió el cambio de marca de CHOVA a IMPTEK. En el presupuesto de este año se asignan \$ 500.000 dólares para posicionar la nueva marca tanto en el mercado nacional como en el territorio de la costa del Pacífico Sur. El objetivo es que este cambio signifique ganancias para nuestros distribuidores, representada en incremento de ventas.

Durante el 2013, se probó la bondad de los paneles de poliuretano para base de cubiertas, paredes y entresijos. Nuestro objetivo es posicionar este producto en el mercado nacional, para diversificar nuestra oferta y apoyar el crecimiento en ventas de nuestros distribuidores.

Para este año la Refinería de Esmeraldas anuncia un paro extendido para terminar la mejora en sus instalaciones, por lo que no habrá abastecimiento de asfalto nacional. Nuestro objetivo es no desabastecer el mercado de productos asfálticos y no perturbar al mercado por esta causa, por lo que se importará asfalto de países vecinos, especialmente del Perú.

En exportaciones existe una gran oportunidad de incrementar las ventas en Centroamérica y consolidar la presencia en Colombia con el nuevo centro de distribución que está rindiendo los frutos esperados.

El presupuesto de las ensambladoras de automotores representa alrededor del 5% de las ventas pronosticadas, cada año se reduce el volumen de compras debido en gran parte, a la restricción de importaciones del CKD que el gobierno ha impuesto.



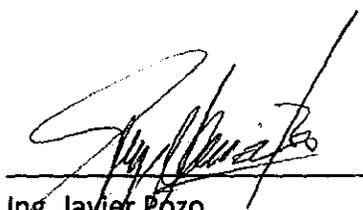
Los rubros más importantes del proyecto de construcción de la nueva planta industrial y otros necesarios para laboratorio se presentan a continuación en la siguiente tabla de resumen:

Item	Descripción	Preupuesto
<b>Nueva infraestructura planta "El Inga"</b>		
1	Accesos y parqueaderos	120.000
2	Naves industriales	1.240.000
3	Oficinas Administrativas	572.000
4	Comedor y guardiana	151.000
5	Infraestructura de servicio	236.000
<b>Total</b>		<b>2.319.000</b>
1	Enrolladora Automática	216.000
2	Traslado de maquinaria al Inga	217.000
3	Construcción nuevos Equipos	153.000
4	Sistema de Contraincendios	213.000
5	Sistema de Tratamiento de Aguas	145.000
6	Instalaciones Electricas	250.000
<b>Total</b>		<b>1.194.000</b>
<b>Equipos de Laboratorio</b>		
1	Viscosímetro Rotacional	8.500
2	Molino dispesión Polimeros	20.000
3	Maquina de Ensayo Universal	17.000
<b>Total</b>		<b>45.500</b>
<b>Total General</b>		<b>3.558.500</b>

El año 2014, se estima lograr los siguientes resultados, sin incluir en estos los aportes de las subsidiarias.

- Producción y ventas ( Toneladas )                      17.790
- Ventas ( miles de Dólares )                              15.000
- Utilidad Neta ( miles de dólares )                      1.240

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