

## I. INTRODUCCIÓN

Este informe presento para dar cumplimiento con el artículo vigésimo noveno de los estatutos de Chova del Ecuador S.A., correspondiente al año 2006. Este año se caracterizó, durante el primer semestre, por la novelería del campeonato mundial de fútbol y, en el segundo, por la actividad política que se desarrolló con motivo de la elección para Presidente y diputados y para la renovación parcial de concejales y consejeros.

El buen recuerdo que queda del 2006 es el destacado rol que cumplió la selección del Ecuador en la Copa Mundial de fútbol, y la bonanza económica que vivió el país por los altos precios del petróleo, por el sustancial incremento de las remesas de los migrantes que llegó a 2.800 millones de dólares y por un importante incremento en las exportaciones como consecuencia de la devaluación del dólar frente al euro, al yen y a la libra esterlina. Los buenos resultados de la economía ecuatoriana no fueron consecuencia de la gestión interna del gobierno del doctor Palacio, sino debido a factores exógenos. En general los índices que determinan la situación macroeconómica son muy buenos: la inflación llegó al 2.87% y el crecimiento económico a 4.3%. Sin embargo, los problemas internos relacionados con la educación, la salud, la seguridad y sobre todo la mala distribución de la riqueza, se mantienen.

El sector de la construcción tuvo un excelente desempeño durante este ejercicio, sobre todo en la ciudad de Quito. Ayudó la apertura por parte de los bancos para financiar las adquisición de inmuebles, tanto por los plazos a los que se puede contratar, cuanto por las tasas de interés que se ubicaron en alrededor del 11% para prestamos hipotecarios. También las obras de infraestructura como alcantarillado y agua potable mantuvieron la misma dinámica del 2005. Sin embargo, el mantenimiento y construcción de la red vial principal del Ecuador, que no está concesionada, tuvo muy poca inversión.

El comercio de autos y electrodomésticos se mantuvo en un nivel alto, así como el negocio de las telecomunicaciones, especialmente la móvil. El sector bancario terminó con uno de sus mejores años en cuanto se refiere a las utilidades alcanzadas.

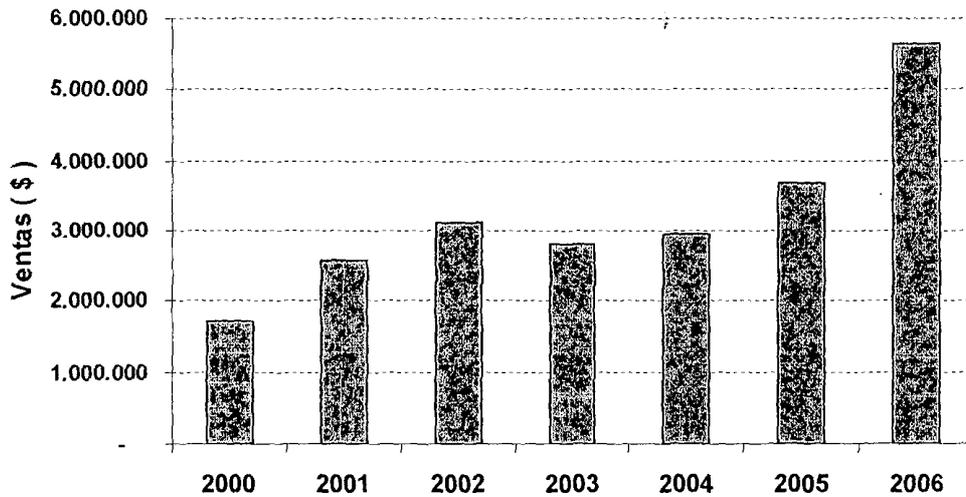
Para Chova del Ecuador S.A., el 2006 fue también un excelente año. Logramos un crecimiento del 53% en ventas con relación al 2005 y resultados record de producción y utilidades netas. A continuación detallamos las actividades de la empresa durante este ejercicio.

## II. ANÁLISIS DEL MERCADO

En el año 2006 se presentó un invierno normal en la costa y el resto país; los primeros meses del año hubo una fuerte contribución de la línea de impermeabilización. El total de las ventas creció 53% en relación al año anterior.

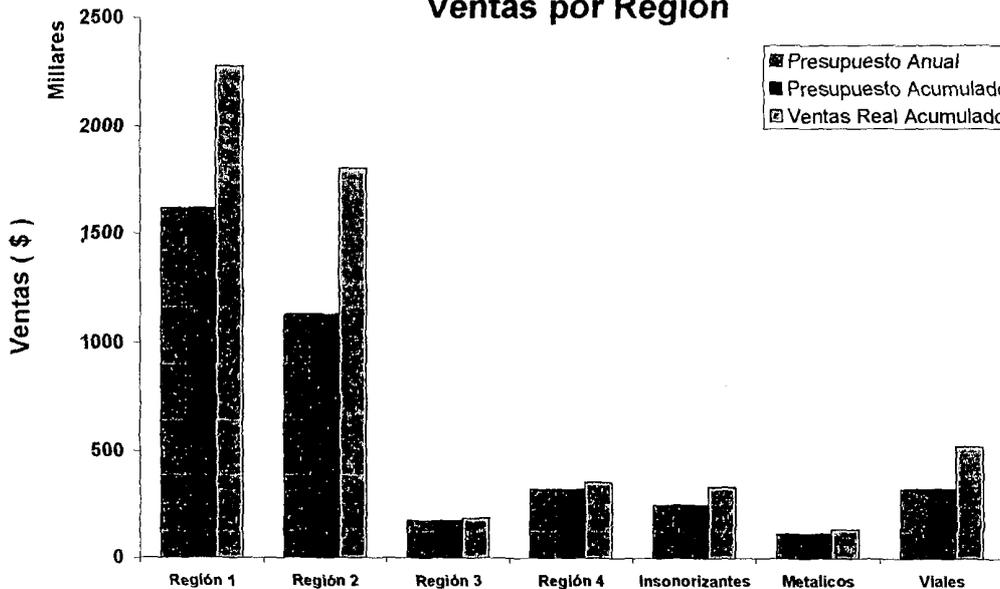
En el cuadro que presentamos a continuación está el volumen de ventas en dólares de los últimos siete años. Podemos observar que la tendencia es creciente.

### Ventas Totales por Año



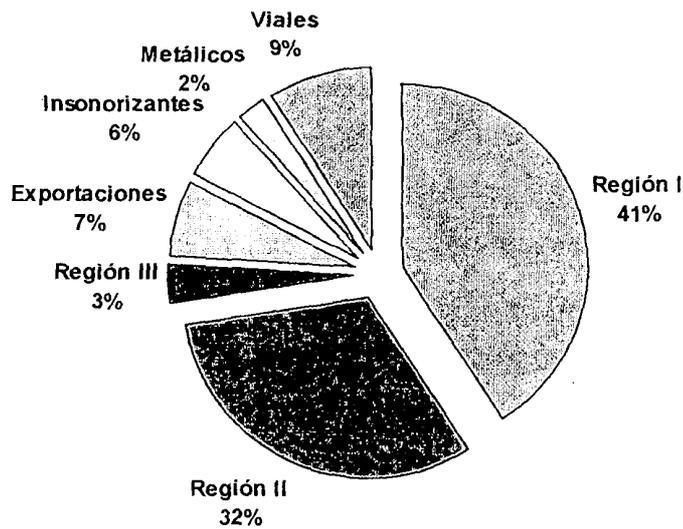
En cuanto se refiere a la contribución de las regiones, se logró superar a los presupuestos y a los resultados del año anterior. De manera destacable las ventas de la Región I y la Región II superaron 49 y 54% respectivamente en relación al presupuesto.

### Ventas por Región



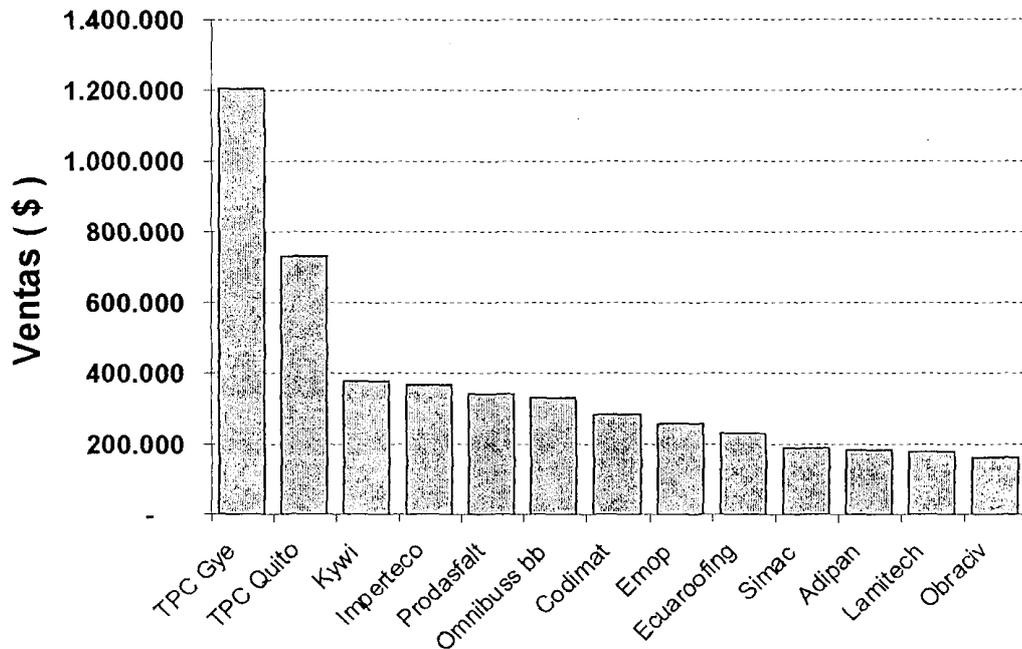
En la composición de las ventas por región, observamos que la región I representa el 41%, la región II el 32%, la línea de aplicaciones viales contribuyó con el 9%, las exportaciones el 7% y productos metálicos el 2%. La producción nacional de vehículos creció 10% de modo que la línea de insonorizantes se mantiene con una contribución en ventas correspondiente al 6%.

### Composición de Ventas por Región

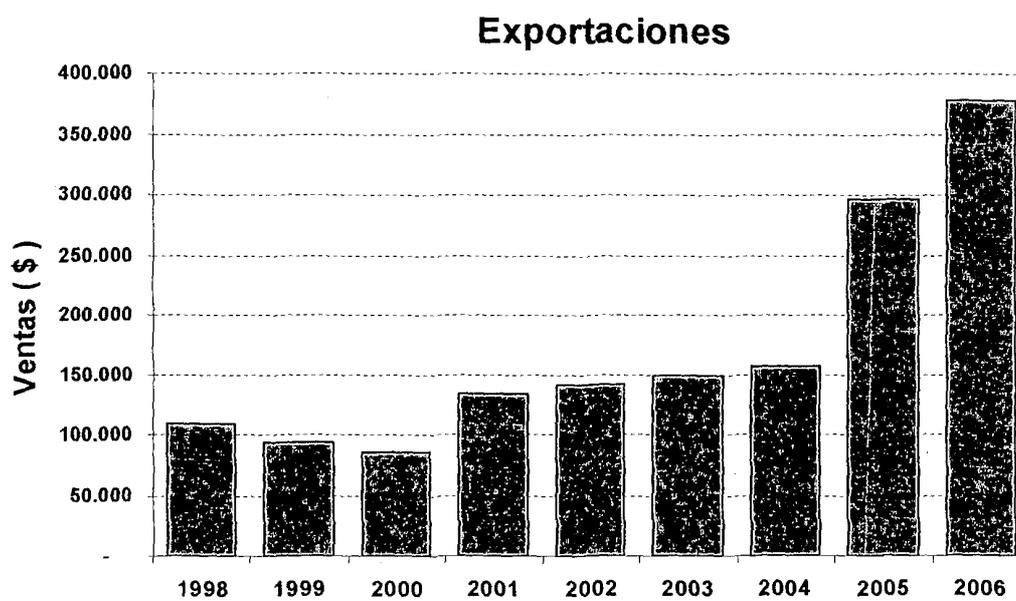


El 50% de las ventas se realizan por intermedio de nuestro principal distribuidor TPC. Los demás distribuidores muestran constante crecimiento año tras año.

### Ventas por Cliente



En Panamá logramos mantener nuestra participación a pesar de la constante incursión de proveedores de diferentes países. En Colombia la participación de mercado se incrementa, se logra consolidar la distribución en Medellín y se mantiene la relación con el distribuidor – instalador ubicado en Cali. Es representativo el crecimiento logrado en los dos últimos años de gestión conforme se presenta en el siguiente cuadro.



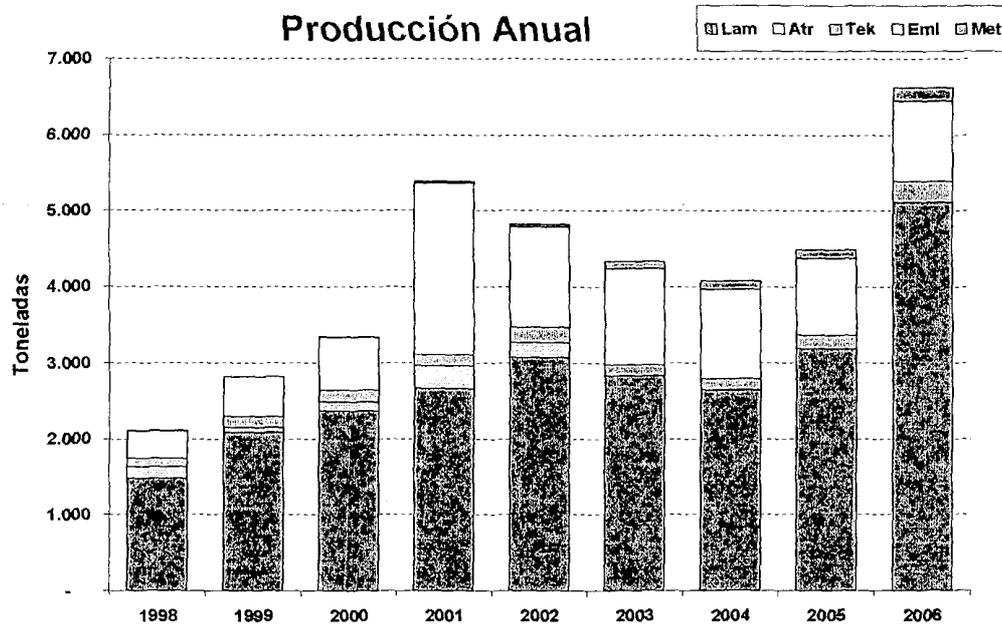
El producto con mayor crecimiento es el Alumband, producto autoadhesivo de gran aceptación en los mercados de exportación, por lo que nuestros planes están enfocados a incrementar la capacidad de producción para mantener esta tendencia de crecimiento. Algunos esfuerzos se han encaminado al desarrollo de otros productos autoadhesivos con armaduras, de modo que sean más resistentes y se puedan utilizar en otras aplicaciones. Estos productos se comercializarán en el siguiente año.

Nuestra principal estrategia será reforzar nuestra relación con los profesionales arquitectos, ingenieros y constructores con el fin de que se mantenga la preferencia por nuestros productos. Fomentar la cultura de la Impermeabilización en el Ecuador será uno de nuestros principales objetivos.

### III. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN

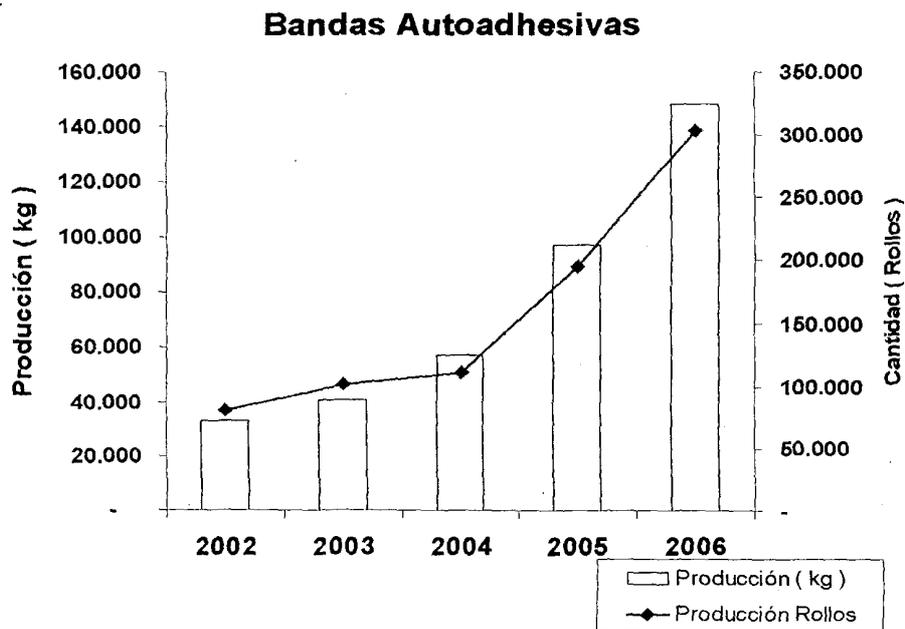
En el año 2006 se produjeron 6600 toneladas, un 40% sobre el volumen de producción presupuestado. En el gráfico que presentamos a continuación, están los resultados de producción de los últimos 9 años y la composición de la producción por grupo de productos. El volumen en la línea de laminación alcanzó las 5100 ton,

esto se debe al crecimiento de la demanda de productos laminares y la consecución de proyectos tipo asfaltos modificados con polímeros para vías, el volumen o demanda de emulsiones es constante durante los últimos 5 años.



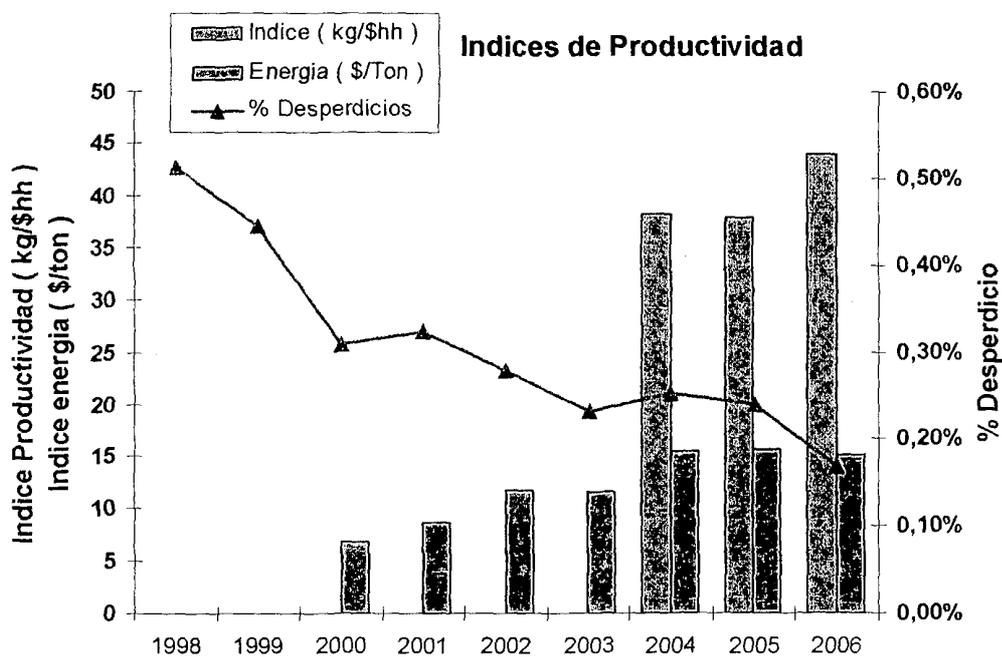
Como se puede ver en el gráfico la línea de productos metálicos tiene un crecimiento constante de alrededor de un 20% promedio anual. La producción en la línea de revestimientos líquidos creció un 60% con respecto al año anterior, como consecuencia de las ventas.

La línea de productos Autoadhesivos en bandas tiene un continuo crecimiento desde su lanzamiento en el 2002, registrándose un crecimiento acumulado del 350%.



En aplicaciones viales, se concreto la provisión de asfalto modificado con polimeros SBS para vías de tráfico pesado y se promovió el uso de emulsiones asfálticas para mantenimiento vial en aplicaciones tipo slurry seal, como parte de esta actividad se desarrolló y se introdujo la emulsión tipo CQS de mejor desempeño durante temporadas de clima desfavorables cuya aplicación se realiza en máquina, lo que impulso el consumo y consecuentemente la producción.

Los índices de productividad se han mantenido estables con respecto a los últimos tres años, las mejoras son influenciadas por el volumen de producción, además se absorbe mejor los costos fijos.



Las inversiones del año 2006 se destinaron a varios proyectos que tienen que ver con la calidad; se implemento el sistema de secado de láminas con protección metálica lo cual eliminó las quejas de clientes; se invirtió en tecnología de la información, destinado a la automatización del Sistema de Gestión de la Calidad; y se remodeló las facilidades del tren de laminación, proyecto que contribuye en seguridad industrial, ergonomía y estética, lo cual fomenta la productividad y reducción de riesgos laborales.

Y como parte de la estrategia de crecimiento la se destino recursos para el mantenimiento y puesta a punto del la máquina de laminación Reiser. A continuación se presenta el resumen de inversiones.

Item	Descripción	Valor ( \$ )
1	Remodelación Maquina Laminación	\$ 15.000
2	Sistema de secado productos Aluminio	\$ 11.000
3	Cambio cubierta Nave No.2	\$ 9.500
4	Cambio tablero de transferencia principal	\$ 4.000
5	Preparación máquina Reiser	\$ 16.000
6	Software Gestión Calidad	\$ 13.000
Total		\$ 68.500

Se mantuvo actualizado y operando del sistema de aseguramiento de calidad ISO-9001:2000/QS-9000.

Se trabajó en el desarrollo de placas insonorizantes para nuevos vehículos, Chevrolet Aveo de General Motors y Kia Rio de Aymesasa que serán comercializados el siguiente año.

#### IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

En el año 2006 se marcó un importante incremento en ventas (53%), y del margen bruto (49%), con relación al año anterior. Se observa un incremento en el costo de ventas, (55%), superior al de las ventas, originado en el incremento real de los costos de las materias primas, a la composición de productos y al incremento en exportaciones que generan márgenes menores.

Los gastos administrativos y de ventas se incrementaron en el 29%. La utilidad neta de Chova del Ecuador fue de 790 mil dólares, superior en el 111% a la lograda en el 2005.

Las Compañías subsidiarias lograron resultados positivos. Prodasfalt S.A. generó una Utilidad Neta de \$ 128 mil dólares y PCV Cía. Ltda. 13 mil dólares. Jaribú Adventures S.A. es una nueva inversión del grupo que, estando en etapa preoperacional, generó una pérdida de 26 mil 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.

Rubro	Chova del Ecuador S.A.			Consolidado		
	2005	2006	% Var.	2005	2006	% Var.
Ventas	3.619	5.523	53%	4.962	7.416	49%
Costo de ventas	2.285	3.537	55%	3.073	4.765	55%
Utilidad bruta	1.334	1.986	49%	1.889	2.651	40%
Utilidad neta	373	790	111%	381	790	107%
Cuentas por cobrar	527	811	54%	519	902	74%
Inventarios	512	830	62%	758	1.153	52%
Cuentas por pagar	205	408	99%	293	520	77%
Activos fijos	809	982	21%	1.076	1.238	15%
Utilidad neta/activos	15%	22%	47%	13%	20%	54%
Caja-bancos	148	265	79%	208	336	62%
Índice de liquidez	2,59	2,33	(11%)	2,11	2,14	1%
Número de empleados	30	31	3%	64	71	11%

## V. PROYECCIONES 2007

Con incertidumbre el país recibe el nuevo año, luego de la elección del nuevo régimen el riesgo país subió, y se estima que la confrontación política estará presente durante la mayor parte del año.

Los resultados logrados en el 2006, son la base de los resultados de los próximos años. El plan quinquenal será revisado ya que sobrepasamos el nivel de ventas planificado. La inversión en promoción, participación en ferias y el fomento de la cultura de impermeabilización es la estrategia para mantener los resultados en el Ecuador. Los acercamientos a empresas del exterior para lograr acuerdos estratégicos de colaboración, son nuestra visión para crecer en exportaciones.

Para complementar la línea de ferretería se comercializarán nuevos productos para ventanería, productos en cartucho para el sellado de fisuras y grietas. Otros nuevos productos que se comercializarán a través de la red de distribuidores son los revestimientos acrílicos.

Para el año 2007, estimamos los siguientes resultados, sin incluir en estos los aportes de las subsidiarias.

- Producción y ventas en Toneladas 6.370
- Ventas ( miles de Dólares ) 5.850
- Utilidad Neta ( miles de dólares ) 580

Las inversiones planificadas tienen que ver con el enfoque al cliente, por lo que invertiremos en la construcción de una nueva sala de convenciones (\$70.000) para

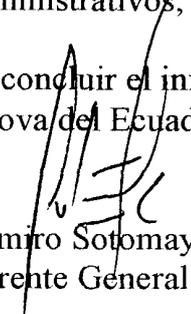
recibir semanalmente a clientes, constructores, distribuidores y grupos de las diferentes instituciones y universidades.

El mercado vial se presenta interesante en razón de que la EMOP y otros constructores ya cuentan con equipo especializado para mantenimiento que van a requerir de Emulsión Asfáltica, Asfalto modificado para sellar fisuras, etc. En esta línea de negocio invertiremos la ampliación de la capacidad de producción de emulsiones, y en equipos de laboratorio para asegurar las características de diseño que requieren cada aplicación.

Ítem	Descripción	Valor ( \$ )
1	Ampliación línea de Emulsiones	\$ 80.000
2	Equipos de Laboratorio	\$ 11.000
3	Nueva máquina de cortes Alumband	\$ 35.000
4	Ampliación Almacenamiento Vertical	\$ 7.000
5	Cambio de tubería y aislamiento térmico	\$ 16.000
6	Construcción sala de convenciones	\$ 45.000
7	Reciclaje de Gránulo mineral	\$ 10.000
8	Envasado automático de líquidos	\$ 10.000
9	Control ambiental	\$ 20.000
10	Otros	\$ 25.000
Total		\$ 259.000

Como parte de las inversiones del grupo invertiremos en tecnología de la información (\$200.000), un sistema E.R.P., para automatizar los procesos administrativos, conseguir eficiencias y disponer de la información a tiempo.

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

  
Ramiro Sotomayor M.  
Gerente General