

Introducción

Tal como se esperaba, el año 2007 fue un año en el que prevaleció la incertidumbre. En enero se posesionó el Presidente Correa. En su discurso inaugural enfatizó la necesidad que tiene el Ecuador de un cambio estructural; sin embargo, no definió, el camino para conseguir el cambio propuesto. Convocó a un plebiscito para que el pueblo ecuatoriano apruebe la convocatoria a Asamblea Constituyente, la que debería establecer las bases y doctrina de la nueva república. El plebiscito se realizó en el mes de mayo. Desde esta fecha el Presidente lideró una campaña política para lograr la mayoría del movimiento político Alianza País en la Asamblea Constituyente. En octubre se realizó la elección de los asambleístas y como estuvo previsto, Alianza País logró amplia mayoría. La Asamblea Constituyente se instaló en Montecristi el 20 de noviembre y hasta finales del año, no hizo otra cosa que organizarse y en los últimos días aprobar una ley controversial conocida como La ley Reformatoria para la Equidad Tributaria.

El Presidente logró mantener un alto rating de popularidad, en base a fuertes críticas a los banqueros, a los partidos políticos, a los medios de comunicación y a algunos líderes políticos como el alcalde de Guayaquil Jaime Nebot, Alvaro Noboa y Lucio Gutiérrez. El Presidente demostró tener dotes de energía para estar presente en gabinetes itinerantes en varias provincias, en viajes al exterior, en jornadas largas de trabajo diario y en dar fogosos discursos en contra de sus detractores. Consecuencia de esto, al finalizar su primer año mantuvo el liderazgo, respetado por unos por su facilidad de palabra, el cumplimiento de algunas ofertas de campaña, a su inteligencia y preparación académica, aspectos estos que son apreciados sobre todo por los jóvenes y por personas de baja preparación. Por otro lado, el presidente es fuertemente criticado por concentrar el poder alrededor de él, por no someterse a la constitución que él juró, por no definir la dirección del cambio que quiere dar y por la intolerancia a la oposición.

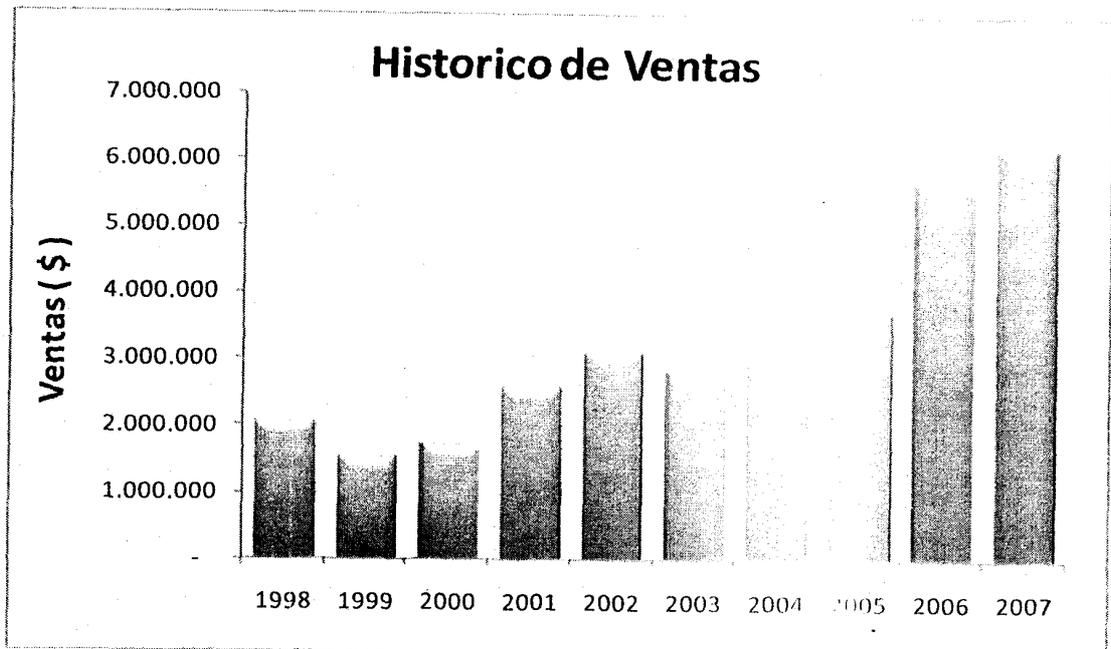
En lo económico, la inflación fue del 3.32%; el crecimiento económico fue del 2.85%, inferior al pronosticado que fue del 4.20%. A pesar del incremento del precio del petróleo, que al finalizar el año llegó a casi 100 dólares por barril, se tuvo un decrecimiento en los ingresos por su exportación, debido a la baja en el volumen de producción. Las exportaciones de otros productos: banano, camarón, cacao, etc. se incrementaron, además que lograron diversificar los mercados, aprovechando la devaluación del dólar frente al euro y al yen. Las remesas de los emigrantes se mantienen altas, llegaron a los 3.000 millones de dólares en este año.

Para Chova del Ecuador fue un buen año. Se lograron los presupuestos de ventas y utilidades netas, y, en general, se cumplió con las metas establecidas en el Plan de Negocio.

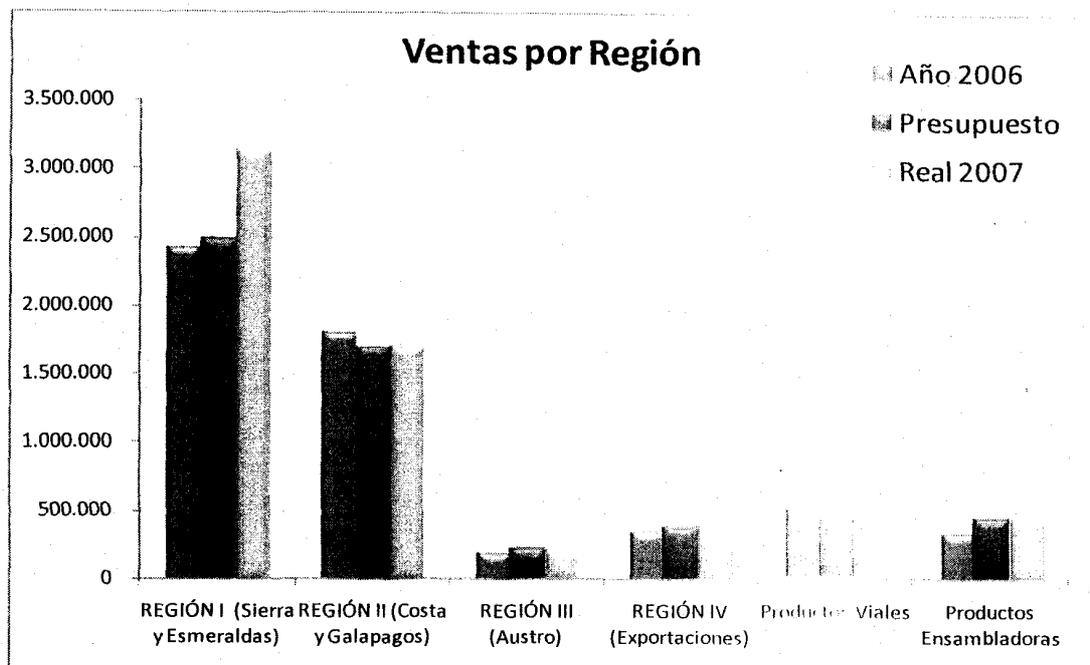
Análisis del Mercado

En el año 2007 se presentó un invierno normal en la costa y el resto del país. El total de las ventas creció 10% en relación al año anterior con una importante contribución de la línea de aplicaciones de productos viales.

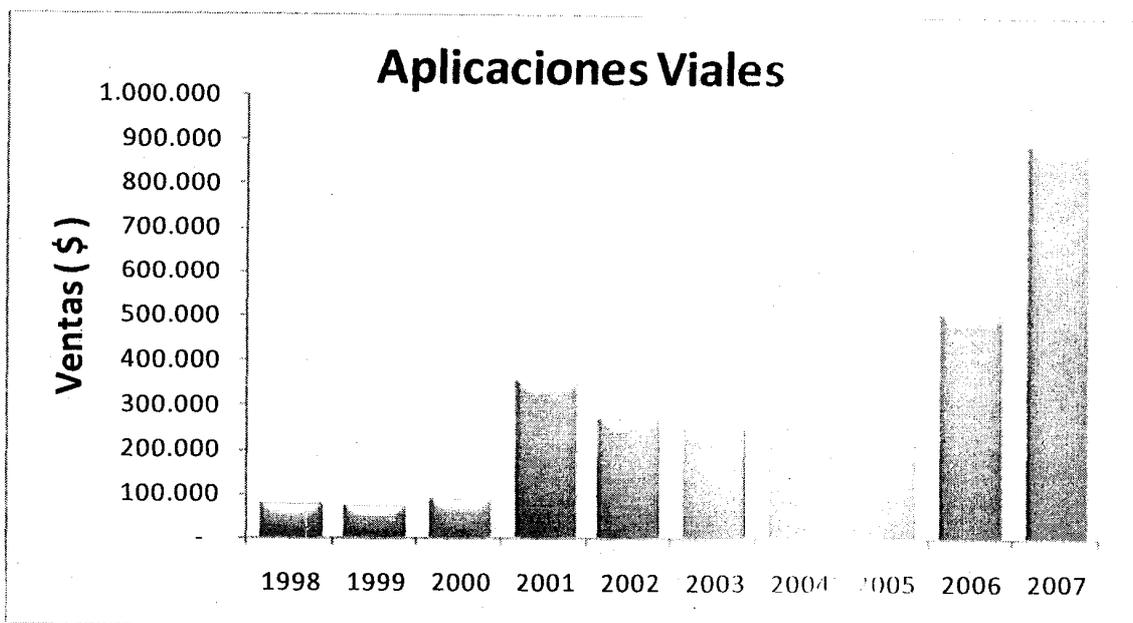
En el cuadro que presentamos a continuación está el volumen de ventas en dólares de los últimos diez años. Se observa que la tendencia es creciente.



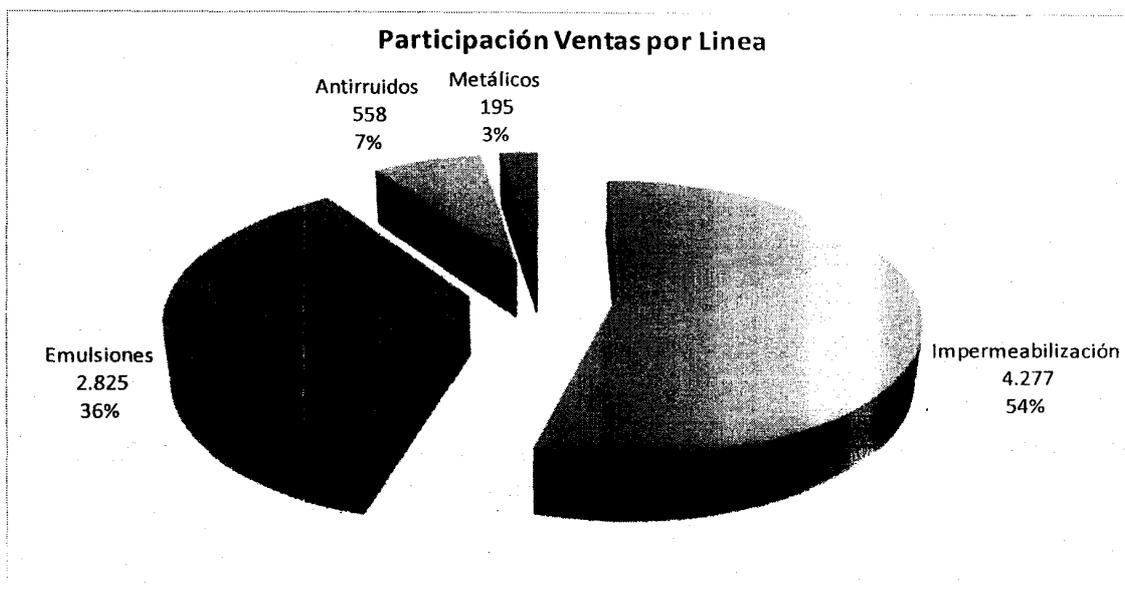
Respecto a la contribución de las regiones, en general se lograron los presupuestos. La Región I y la línea de productos viales los superaron de manera importante.



Es destacable las ventas de productos para aplicación vial. Los crecimientos que se lograron son 76% y 110% en los dos últimos años.

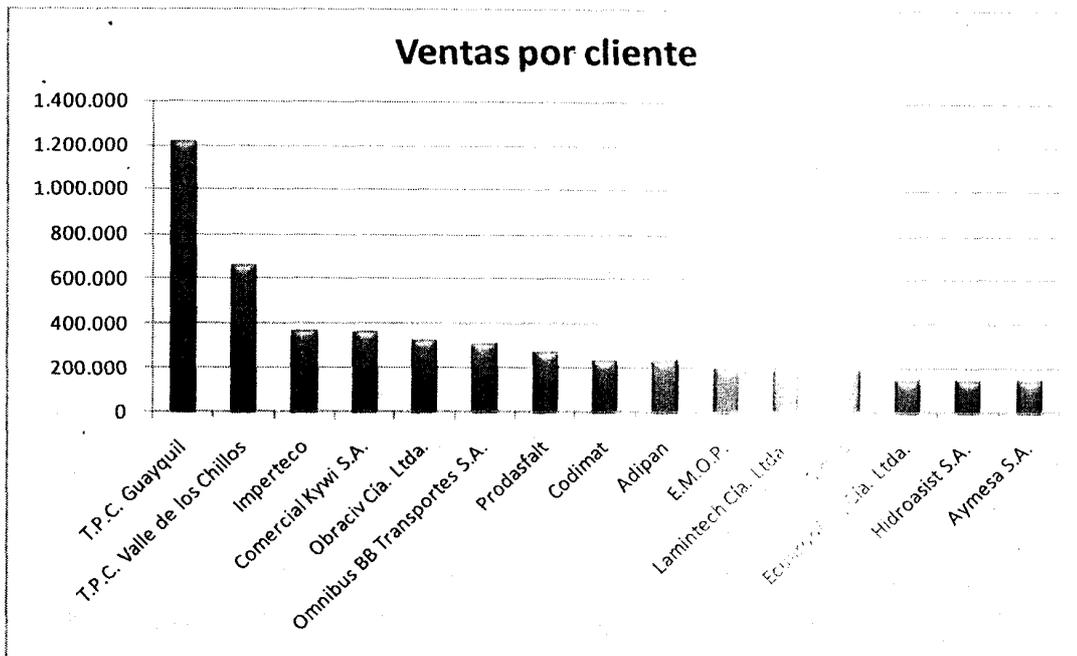


En la composición de ventas por línea de negocio, se observa que la línea de impermeabilización representa el 54%, mientras que los productos de aplicación vial el 36%; la línea de productos para ensambladoras contribuyó con el 7%, y los productos metálicos el 3%.



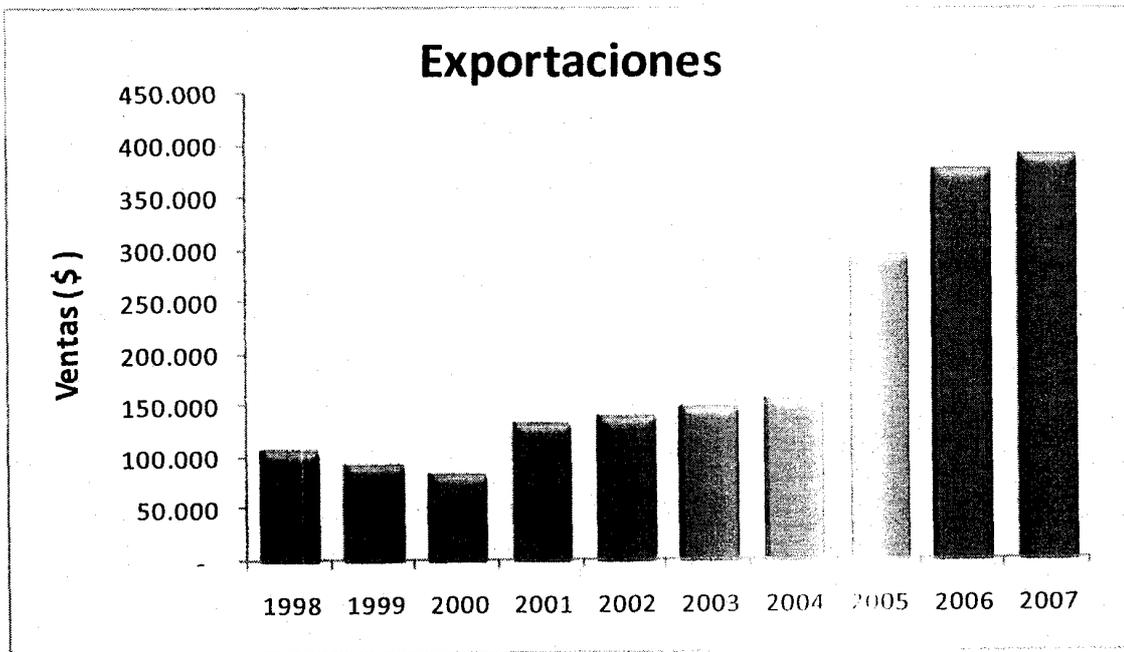
La producción nacional de vehículos creció 13%. Omnibus BB con la línea Chevrolet y Aymesa que reinició operaciones, nos permitió llegar a un crecimiento del 35% en esta línea de productos.

El 30% de las ventas se realizan por intermedio de nuestro principal distribuidor TPC. Los demás distribuidores muestran constante crecimiento año tras año.



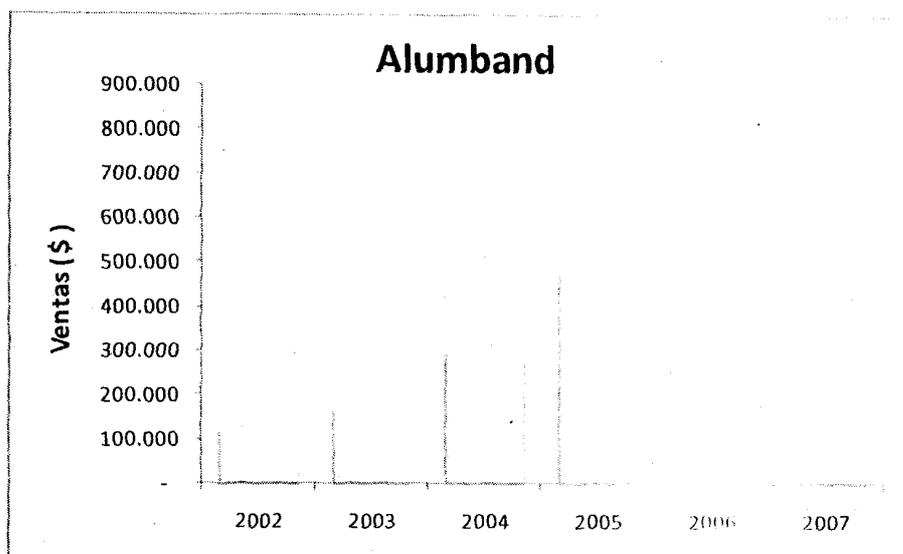
En Panamá logramos mantener nuestra participación en ese mercado a pesar de la constante incursión de proveedores de diferentes países. Actualmente existen ventajas respecto a proveedores europeos debido a la revalorización del Euro frente al Dólar. En Colombia la participación en el mercado se incrementa año tras año, por medio de nuestros distribuidores en Medellín y en Cali.

En Perú se mantiene la relación comercial con empresas de fabricación de explosivos y se realizaron las primeras incursiones de productos de impermeabilización. Se concretó la venta de 2 contenedores de láminas asfálticas y se está trabajando para impulsar a la empresa que instala y comercializa nuestros productos.



El producto de mayor valor agregado y alto 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 a través de la organización de turnos para abastecer la demanda.



Una de las principales estrategias de mercadeo del año fue el plan "Tsunami", cuyo objetivo es reforzar nuestra relación con los profesionales arquitectos, ingenieros, instaladores y constructores a través de charlas y seminarios que se dan en la nueva sala de capacitación que inauguramos en este año.

Desarrollo de productos

Se trabajó en el desarrollo de nuevos productos autoadhesivos con armadura para uso en aplicaciones que requieren mejores prestaciones, (Imperband y Alumband Plus). La producción y comercialización de estos nuevos productos se inició a finales del año.

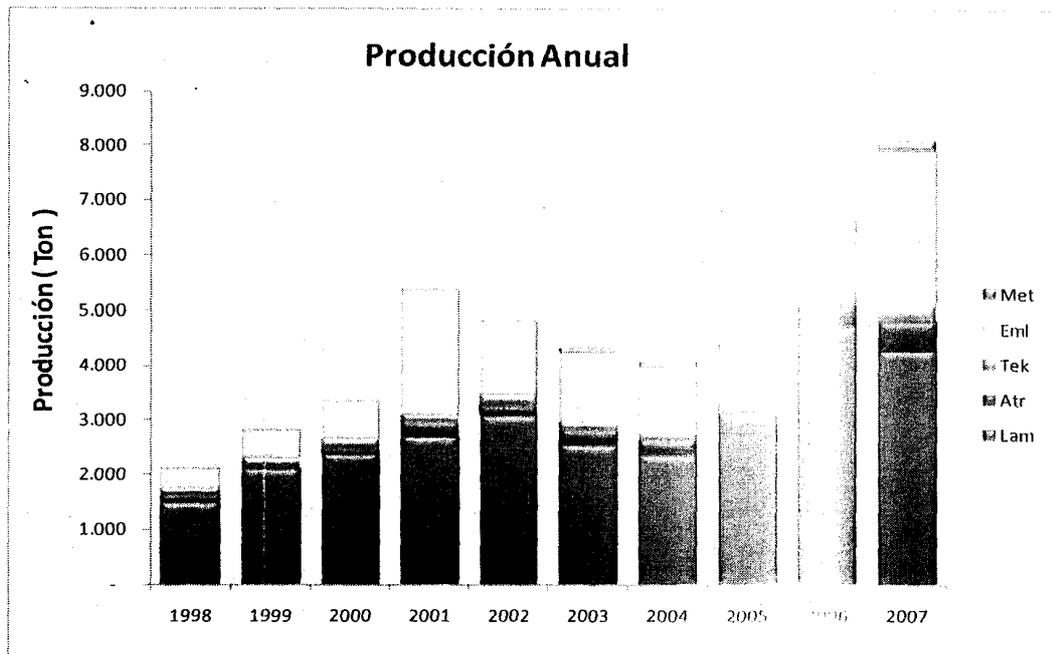
Se realizó ensayos y pruebas del producto impermeabilizante líquido Acrílico Sitec, producto complementario a la impermeabilización laminar para aplicación en superficies verticales como antepechos, bordes perimetrales, bordes de ventanas, etc.

Para complementar la línea de ferretería se realizó las primeras pruebas de producción de productos en cartucho para el sellado de fisuras, grietas, juntas, etc., en base acrílica y en base asfáltica. Estos productos se comercializarán a partir del segundo trimestre del año 2008.

Se trabajó en el desarrollo de placas insonorizantes para nuevos vehículos: Chevrolet Suzuki J-III de General Motors y Kia Pregio de Aymesa que actualmente ya son comercializados a nivel de los países andinos.

Análisis de la Producción

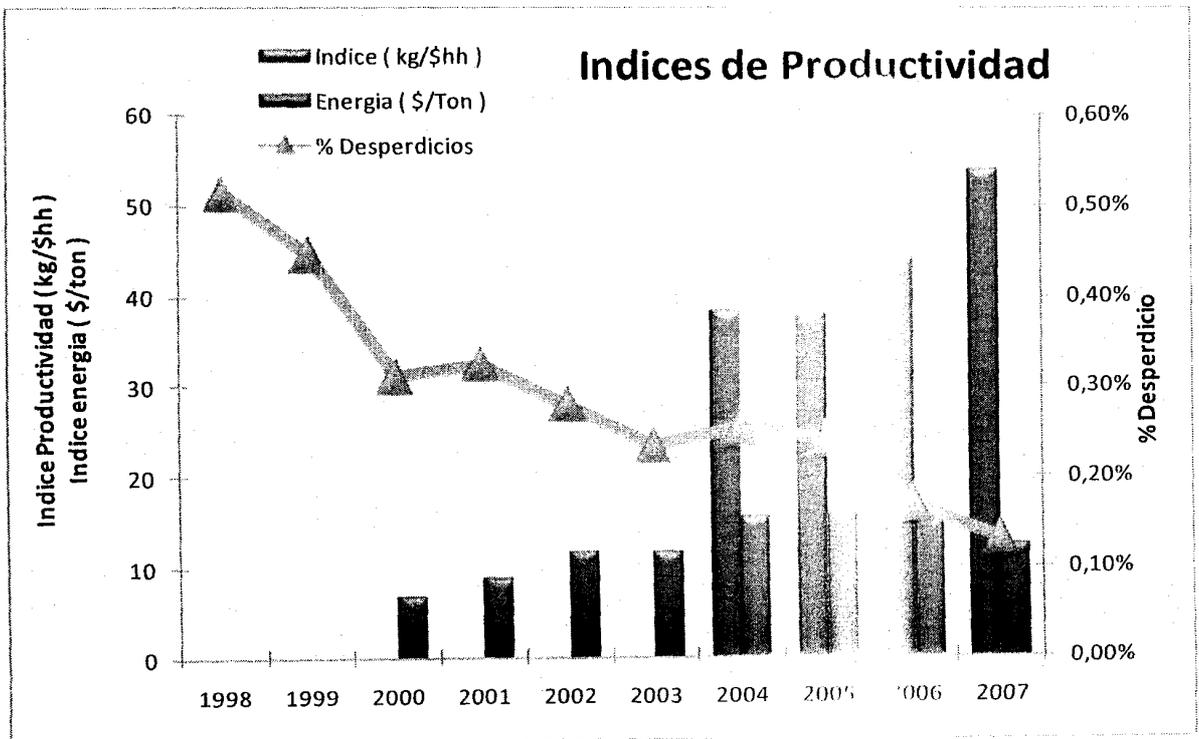
En el año 2007 se produjeron 8.100 toneladas, un 22% sobre el volumen de producción del año 2006. En el gráfico que se presenta a continuación, están los resultados de producción de los últimos 10 años y la composición de la producción por grupo de productos.



El volumen de producción en la línea de emulsiones asfálticas alcanzó las 2.800 Ton; 160% de crecimiento.

En aplicaciones viales, se concretó contratos de provisión de emulsiones para reciclado con la EMOP y se promovió el uso de emulsiones asfálticas para mantenimiento vial en aplicaciones tipo Slurry Seal con constructores privados como Obraciv y Coandes.

Los índices de productividad se han mantenido en la tendencia los últimos cuatro años, las mejoras son influenciadas por el volumen de producción.



Análisis de los Resultados Financieros

En el año 2007 el incremento en ventas fue del (9%), con relación al año anterior. El costo de ventas represento el 64%.

La utilidad neta de Chova del Ecuador fue de 617 mil dólares, 18% inferior a la lograda en el 2006. Los gastos administrativos y de ventas se incrementaron en 27%, según el detalle que presentamos a continuación:

Item	Descripción	2006	2007	Diferencia	Composición
1	Asesoría ASTS, implementación ERP	192.167	302.551	110.384	42%
2	Publicidad, promoción y propaganda	177.905	230.866	52.961	20%
4	Resumen de otros gastos no incluidos en esta lista	461.460	488.390	26.930	10%
3	Gastos no deducibles	2.403	26.159	23.756	9%
5	Bonos y Gratificaciones	25.248	38.849	13.601	5%
6	Primas de Seguro	9.490	21.567	12.077	5%
8	Otros beneficios sociales	7.021	13.895	6.874	3%
9	Depreciación	42.906	47.906	5.000	2%
10	Indemnizaciones	16.200	20.906	4.706	2%
11	Cuotas y suscripciones	6.200	9.911	3.711	1%
Totales		941.000	1.201.000	260.000	100%

En este año se asignó recursos no recurrentes para proyectos importantes, en el área administrativa la implementación del Sistema ERP y el proyecto "Plan Tsunami", para Mercadeo y Promoción. La cuenta de Gastos no Deducibles contiene entre otros valores, saldos de periodos anteriores no liquidados (reclamos de aranceles pendientes \$ 7.500), ajustes de inventarios no justificados \$5.500 necesarios para la implementación del sistema ERP, accidentes laborales en la construcción de nuevas oficinas \$ 5.400, y otros gastos operativos.

Las Compañías subsidiarias lograron resultados positivos. Prodasfalt S.A. generó una Utilidad Neta de \$ 6 mil dólares y PCV Cía. Ltda. 45 mil dólares. Jaribú Adventures S.A., generó una pérdida de 24 mil dólares, este año esta empresa se mantendrá inactiva.

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		
	2006	2007	% Var.	2006	2007	% Var.
Ventas	5.523	5.993	9%	7.416	6.763	-9%
Costo de ventas	3.537	3.896	10%	4.765	4.396	-8%
Utilidad bruta	1.986	2.167	9%	2.651	2.367	-11%
Utilidad neta	758	617	-19%	758	638	-16%
Cuentas por cobrar	811	1.011	25%	902	829	-8%
Inventarios	830	771	-7%	1.153	985	-15%
Cuentas por pagar	408	312	-24%	520	483	-7%
Activos fijos	982	1.078	10%	1.238	1.312	6%
Utilidad neta/activos	21%	21%	0%	19%	20%	7%
Caja-bancos	265	287	8%	336	319	-5%
Índice de liquidez	2,25	2,46	9%	2,09	2,48	19%
Número de empleados	31	31	0%	71	69	-3%

Inversiones

La principal inversión del año 2007 fue la implementación de un sistema E.R.P., cuyos resultados se evidencian a finales del año. Esto permite mejorar la productividad del personal administrativo, y con las herramientas de análisis, facilita tomar decisiones en base a información confiable debidamente organizada.

Otra inversión importante es el "Plan Tsunami" que comprende la construcción de una sala de capacitación, el desarrollo de videos promocionales, programas de capacitación y reuniones públicas con los diferentes grupos de constructores y clientes.

Varios equipos claves para la operación de la planta fueron reemplazados debido a que ya cumplieron su vida útil, entre estos los principales son: el motor de dispersión de polímero, bomba de abastecimiento de asfalto, y la bomba de despacho de emulsiones. Se seleccionaron equipos de mejor calidad, mayor capacidad, y mayor potencia que los que se reemplazaron logrando así aumentar la capacidad de producción.

Para incrementar la eficiencia de producción se invirtió en el rediseño de el sistema de tuberías de calentamiento y aislamiento térmico. Este proyecto permite el ahorro de energía térmica generada a partir del diesel.

Para la bodega, se construyeron 6 racks adicionales para almacenamiento vertical de productos. Se invirtió también en un sistema de control ambiental de polvos en silos de almacenamiento de fillers.

Para apoyar el crecimiento de la línea de aplicaciones viales se invirtió en equipos de laboratorio necesarios para el diseño de mezclas asfálticas tipo Slurry Seal, estos equipos son para realizar pruebas de abrasión en húmedo, rueda cargada, y ensayo de torsión.

A continuación se presenta el resumen de inversiones.

Item	Descripción	Valor (\$)
1	Equipos de Laboratorio	\$ 13.000
2	Plan Tsunami – Sala de capacitación	\$ 55.000
3	Almacenamiento vertical (6 módulos)	\$ 6.500
4	Rediseño de tuberías de calentamiento	\$ 12.000
5	Cambio Motor de dispersión	\$ 9.500
6	Cambio Bomba de Asfalto	\$ 6.000
7	Cambio Bomba de Despacho emulsiones	\$ 13.000
8	Filtros de mangas para control ambiental en silos	\$ 14.000
Total		\$ 129.000

En agosto se logró la recertificación del sistema de Gestión de la Calidad ISO 9000 / TS-16949, con la empresa SGS y en noviembre se obtuvo el sello INEN de calidad de producto para láminas autoadhesivas tipo Alumband.

Durante el año se trabajó en un estudio del mercado de productos para la impermeabilización en Colombia, y se realizó un estudio de factibilidad para la instalación de una planta de láminas asfálticas en Medellín.

