



**HOLVIPLAS S.A.**

1

**INFORME DE  
GERENCIA**



**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA  
DE HOLVIPLAS S.A.**

**MARZO 2008**

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales de la Compañía, y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto de la Superintendencia de Compañías, a continuación se presenta el informe de la Administración por las actividades desarrolladas en el ejercicio económico terminado al 31 de diciembre de 2007.

**1.- ENTORNO**

Durante el año 2007 nos hemos desenvuelto en una economía relativamente estable que nos ha permitido tener un crecimiento sostenido impulsados por actividades como el otorgamiento de créditos para el sector de la construcción por parte del gobierno central, el incremento de proyectos de riego para sistemas a presión, el ingreso de divisas hacia el país por parte de los emigrantes, la escalada alcista del precio del petróleo, etc.

**2. LA COMPAÑIA**

El año 2007 ha sido para HOLVIPLAS fue un período de grandes transformaciones ya que se realizó el traslado e instalación total de la empresa al Sector de Pachanlica antiguas instalaciones de Coca Cola adquiridas en USD 1'750.000,00 financiado por la CFN, lo que nos ha permitido incrementar la producción y el volumen de ventas respecto al año anterior, gracias a la infraestructura que hoy por hoy poseemos. Al mismo tiempo hemos podido solucionar el problema de espacio físico el cual era nuestro principal inconveniente en las antiguas instalaciones de Miñarica que frenaba el crecimiento de la empresa. La instalación en la nueva planta incluye el montaje de dos inyectoras marca Haitian para la producción de accesorios de PVC rígido. Pero sin duda que el cambio de local afectó en la programación general de la Producción, ocasionando algunas indisponibilidades de productos por el movimiento de máquinas y su respectiva instalación en la planta de Pachanlica, lo que a su vez ocasionado una reducción en el índice de satisfacción del cliente, precisamente por la falta de disponibilidad inmediata de los productos especialmente en ventilación y desague.

La primera máquina instalada durante este año fue la AMUT BA-105, se instaló un transformador de 500 KVA de 13800 a 220V en la cámara de transformación ya que el existente era de 800 KVA pero de 13800 a 440V. Se tuvieron que implementar circuitos para recirculación de agua para el enfriamiento de los productos durante los procesos de manufactura. Al igual que el año anterior se repotenciaron las líneas de extrusión AMUT BA-67 y CINCINNATI, durante este año se repotenció la línea de extrusión MIOTTO, realizando el cambio de tornillo y de barril, así como el cambio de variador de frecuencia y de motor principal, además se realizaron tratamientos superficiales en el herramental y la instalación de PLC's en el halador. Se ha repotenciado también la tina de enfriamiento de la línea de extrusión AMUT BA-105



cambiando los sistemas de aspersión para diámetros de tubería de hasta 315mm. Se ha realizado trabajos de automatización de tableros y controles en equipos de apoyo de procesos, lo que permite fabricar nuevos productos como es el caso de tubería de PVC rígido para sistemas a presión con sellado elastomérico tipo Rieber.

En el área de PVC flexibles se ha realizado la adaptación de un cabezal de peletización en la extrusora CRESPI para la fabricación de compuesto de PVC con el fin de aumentar la productividad en esta sección.

Otro aspecto importante es la venta de las antiguas instalaciones en Miñarica al Consorcio Sevilla valorado en USD. 420.000,00 el mismo que fue abonado directamente al crédito que mantenemos con el Banco Internacional, cuyo préstamo original fue de \$ 520.000,00 y en la actualidad tenemos un saldo de \$ 80.000,00 refinanciado a cuatro años plazo con pagos semestrales.

Por lo tanto los objetivos y metas que se plantearon estuvieron en función de las obligaciones por cumplir y del compromiso por continuar con el crecimiento de la empresa con el aporte de todo el recurso humano.

### **3. PRODUCCION**

La producción total del año 2007 alcanza a 2'730.184,50 kilos, teniendo 2'780.704,00 kilos netos de ventas, 11,21% más del año pasado.

Para más detalle me permito referirme a nuestros productos que se desglosa en los rubros expuestos en la siguiente tabla:

<b>PRODUCTOS</b>	<b>KILOS ANUALES</b>	<b>%</b>
Compuesto PVC	370.786	13,58
Tubería	1'193.695	43,72
Tubería de presión	772.822	28,31
Perfiles	227.063	8,32
Mangueras	60.950	2,23
Accesorios	41.403	1,52
Otros*	63.465	2,32

\* Maquila, polietileno, varios.

### **4. OBJETIVOS**

Ventas Generales:

**OBJETIVO:** 20% de incremento con respecto al año 2006

**RESULTADO:** 17,43%

**COMENTARIO:** El cambio de local afectó en la programación de la Producción, ocasionando indisponibilidades de productos.



**Ventas de Tubería de Presión:**

**OBJETIVO:** 50% de incremento con respecto al año 2006

**RESULTADO:** 117,67%

**COMENTARIO:** La demanda de tubería de presión creció más allá de nuestras expectativas.

**Indice de satisfacción del cliente:**

**OBJETIVO:** 85%

**RESULTADO:** 72%

**COMENTARIO:** Los resultados son obtenidos mediante encuesta efectuada en febrero de 2008. La falta de disponibilidad inmediata de los productos ha sido la principal causa para esto, debido al traslado y la instalación en la nueva planta durante el primer semestre del 2007.

## **5. PERSONAL Y CALIDAD**

Al fin del período 2007 el personal Administrativo fueron 12 a diferencia del período anterior que eran 10, se incluye aquí la representación de ventas en el litoral y una de las personas del área de ventas fue transferida al área de administración. Por consiguiente el personal de ventas se redujo a 7. En el personal de producción 45 tomando en cuenta que ingresaron 15 personas y se retiraron 7 durante este año, en planta se ha contratado a estas personas para el área de inyección, mezclado, acampanado manual y para producto terminado (biselado, sellado elastomérico) y una persona con experiencia en el área de mantenimiento.

Se ha realizado una revisión general del Sistema de Gestión de Calidad debido al evidente crecimiento de la empresa. La implementación de nuevas líneas de producción, el cambio de infraestructura y el consecuente aumento del personal, entre otros factores originaron esta actividad.

El mejor tipo de preparación que puede tener el personal es la capacitación interna ya que por ser la única empresa en la provincia de Tungurahua que se dedica al proceso de extrusión (y ahora de inyección) es preferible que el personal que tiene experiencia en determinados temas, comparta con el resto sus conocimientos para lograr así mejores resultados en el trabajo. Pero adicionalmente se han dictado y se siguen dictando charlas técnicas para que el personal aplique en sus respectivas áreas de trabajo.

Dentro del Sistema de Gestión de Calidad es fundamental la disponibilidad de los Registros actualizados, por lo tanto en la revisión de la documentación se han creado nuevos Registros y se han eliminado otros, y una vez que se ha verificado su aplicabilidad y funcionalidad se han ingresado como documentos controlados dentro del Sistema de Calidad.

Se hace un estudio completo de ISO 9001:2000 de tal forma que se identifica cada punto de la norma para relacionarlo con los procesos y actividades de la organización y así buscar la mejora continua. Así mismo se determinaron acciones preventivas que tienen su origen en No Conformidades potenciales con el fin de evitar posibles



problemas que se podrían presentar a futuro. De igual forma se ha procedido para la determinación de mejoras.

Además, se realizaron Auditorías Internas de Calidad para determinar si el Sistema de Calidad es conforme con las disposiciones planificadas y se mantiene de manera eficaz.

## 6. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

### LIQUIDEZ

Composición de Activos:

Activo Corriente	:	88,89 %
Activo Fijo	:	8,31 %
Otros Activos	:	2,80 %
TOTAL ACTIVO	:	100,00 %

Se observa un incremento significativo en el activo corriente debido especialmente a las acciones de MAGNUSERV S.A. por cancelación del predio y el activo fijo se ha disminuido por las depreciaciones de dichos activos.

### CAPITAL DE TRABAJO:

Activo Corriente-Pasivo Corriente= \$ 3'690.142,54- \$ 1'924.544,93 = \$ 1'765.597,61

Capital de Trabajo POSITIVO

Si medimos la capacidad del negocio para cancelar sus obligaciones corrientes tenemos:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = 1.92$$

Este índice aumenta dentro del parámetro técnico satisfactorio, es decir la empresa está en capacidad de cubrir sus obligaciones corrientes con recursos de los activos corrientes para corroborar lo dicho revisamos la calidad y el carácter de sus activos corrientes, en donde, su principal componente "clientes" presenta el siguiente comportamiento:

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar x 360}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{820.570,74 \times 360}{4'818.215,98} = 61 \text{ días}$$

Ha disminuido los días de recuperación de cartera de 73 a 61 días, se debe especialmente a que gran parte de la cartera cobrada fue descontada.

### ENDEUDAMIENTO

Los pasivos en la empresa, tienen la siguiente composición:

Pasivo Corriente	:	46.36 %
Pasivo Largo Plazo	:	25.58 %
Patrimonio	:	28.06 %



**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO : 100 %**

Esta distribución refleja la política de financiación que la empresa tiene, con una equidad entre los pasivos, que para el término de este período se incrementa en el pasivo a corto plazo y se mantiene el endeudamiento a largo plazo como producto de la adquisición de maquinaria y por la inversión realizada en la compra del nuevo inmueble ubicado en Totoras en donde nos encontramos ahora. Reforzando este concepto, revisaremos el apalancamiento financiero.

$$\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activo}} = \frac{1'164.915,72}{4'151.548,77} = 0,28$$

Este resultado nos indica el grado de autonomía que la empresa tiene, es decir, el 28% de los activos están financiados por recursos de los accionistas, significa entonces que, Holviplas trabaja con recursos de terceros en un 72 %. El nivel de endeudamiento, por lo tanto, refleja las inversiones realizadas en el período que termina.

**RESULTADOS.**

Las ventas de la empresa en el año 2006 fueron de 4'095.603,79 en tanto que en el año 2007 son de 4'818.215,98 por tanto, el incremento en ventas con relación al año anterior es del 17,64%.

Para medir rentabilidad utilizamos los siguientes indicadores:

$$\text{Rentabilidad Comercial} = \frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{45631,97}{4'818.215,98} = 0,95 \%$$

El arranque de la primera máquina instalada AMUT BA-105 para diámetros desde 110 mm en adelante y la alta demanda de tubería de presión en estas medidas han contribuido para el incremento de ventas respecto al año anterior.

De lo anterior, podemos decir, que cada dólar vendido generó 9,5 centavos de utilidad, en relación al año anterior hemos tenido una disminución, debido especialmente a las paras en la producción por traslado y arranque de todas las líneas, por esta misma razón, que afectaron tanto a las ventas como a la rentabilidad, pues los precios no se variaron en la misma magnitud, por exigencias del mercado.

El retorno patrimonial de Holviplas es el siguiente:

$$\frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Total Patrimonio}} = \frac{45631,97}{1'164.915,72} = 3,92 \%$$

De cada 100 dólares que el empresario tiene invertido en el negocio, un 3,92 se convierte en utilidad.

Cabe indicar que para efectos de escudo fiscal y liquidez se procedió a realizar operaciones de LEASING de maquinaria por un valor de \$ 401.446,90 y vehículos por

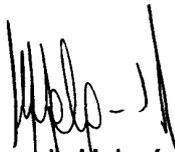


**HOLVIPLAS S.A.**

7

un valor de \$71.178,22 dando un valor de \$.472.624,92. De no haber realizado este tipo de operaciones, automáticamente se hubiese visto reflejadas en las utilidades netas del ejercicio, es decir que estaríamos hablando de un valor total de \$ 518.256,89 (QUINIENTOS DICIOCHO MIL DOS CIENTOS CINCUENTA Y SEIS DOLARES CON OCHENTA Y NUEVE CENTAVOS). Insisto, el valor de las operaciones de LEASING nos ha permitido lograr el crecimiento de HOLVIPLAS S.A. en todos sus aspectos.

Por último agradecemos a los Señores Directores de la Compañía, Funcionarios y empleados por toda la colaboración recibida en este periodo.

  
Ing. Manolo Holguín D.  
GERENTE GENERAL

