



HOLVIPLAS S.A.

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

ABRIL 2009

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 2008.

1.- ENTORNO

Así como los años anteriores, durante el año 2008 nos hemos tenido un crecimiento sostenido impulsados por actividades que se han mantenido relativamente estables 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, aun cuando en el 2008 nos hemos visto afectados por la crisis a nivel mundial y por la inestabilidad en los precios del petróleo.

2. LA COMPANIA

El 2008 ha sido para HOLVIPLAS S.A. un año de consolidación como empresa, lo que nos ha permitido seguir incrementando la producción y el volumen de ventas respecto a los años anteriores, todo esto gracias a la infraestructura que la mantenemos y a la implementación de nuevas líneas de producción. La adquisición de dos extrusoras AMUT BA-92 que incluyen sus respectivas tinas de vacío, haladores y sierras de corte seguirán contribuyendo con este crecimiento, prueba de ello es que en este año se logró aumentar el índice de satisfacción del cliente a un 78% (6 puntos más respecto al año 2007).

El desarrollo tecnológico para unión por sellado elastomérico en tuberías de presión en diámetros superiores a 160 mm han contribuido en gran medida al incremento de producción y ventas. Se incluye también la adquisición de un montacargas y el montaje de otra inyectora marca HAITIAN. Además se ha habilitado una nueva cortadora peletizadora para polietileno.

Debido a que ya se cuenta con Mantenimiento como un proceso independiente dentro del Sistema de Calidad, se vienen llevando a cabo trabajos de orden correctivo y una vez que se culminen los mismos se empezará a cumplir una planificación preventiva.



HOLVIPLAS S.A.

Por primera vez se cuenta con el herramental completo para fabricación de tuberías de 315 mm de diámetro que sin duda afianzará el crecimiento de la empresa.

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 2008 alcanza los 3'544.720,00 kg, 814535,50 kg más que en el 2007.

El año 2008 ha sido históricamente el de mayor producción desde que se estableció la empresa, de tal forma que en el mes de enero de 2008 se obtuvo el mayor promedio de producción mensual que fue de 443.191,55 kg.

4. OBJETIVOS

Ventas Generales:

OBJETIVO: 25% de incremento con respecto al año 2007

RESULTADO: 24,5%

COMENTARIO: Se obtuvo un 98% del objetivo trazado a comienzos del año 2008.

Ventas de Tubería de Presión:

OBJETIVO: 40% de incremento con respecto al año 2007

RESULTADO: 73%

COMENTARIO: La demanda de tubería de presión es alta debido a la inversión del estado en proyectos sociales.

Se detalla por producto las ventas del 2008:

PRODUCTOS	KILOS ANUALES	%
Compuesto PVC	323449	9,28
Tubería	1156742	33,20
Tubería de presión	1336868	38,37
Perfiles	208741	5,99
Mangueras	53040	1,52
Accesorios	113706	3,26
Ductos polietileno	108641	3,12
Cinta SIKA	60411	1,73
Otros*	122594	3,53

* Maquila, varios.



HOLVIPLAS S.A.

Indice de satisfacción del cliente:

OBJETIVO: Recuperar el 85% de satisfacción

RESULTADO: 78%

COMENTARIO: Los resultados son obtenidos mediante encuesta efectuada en febrero de 2009. La falta de disponibilidad inmediata de los productos sigue siendo la principal causa para este resultado.

5. PERSONAL Y CALIDAD

Al final del período 2008 el personal Administrativo sumó 11 personas a diferencia del período anterior que eran 12 debido a la salida del Sr. Eduardo Pinto del área de bodega.

El personal de ventas se mantuvo con 7 integrantes.

El personal de producción tuvo 46 integrantes, uno más que el año 2007 tomando en cuenta que el Ing. Manolo Holguín Barona pasó a ser parte de este proceso como Jefe de Planta.

Se ha mantenido la eficacia del Sistema de Gestión de Calidad con el crecimiento de la empresa. La tubería de presión y desague cumple permanentemente con los requisitos establecidos en las normas técnicas ecuatorianas 1373 y 1374 respectivamente.

La capacitación interna a diferencia de los años anteriores se la está realizando en temas específicos de acuerdo a las funciones que el trabajador desarrolle dentro de la empresa. De igual forma se ha cumplido satisfactoriamente con el plan anual de capacitación externa del año 2008.

La transición de la norma ISO 9001 de la versión 2000 a la versión 2008 genera cambios que se los está desarrollando especialmente en lo que se refiere a actualización de documentos, registros y actividades dentro de los procesos, con el fin de asegurar que los requisitos establecidos por el cliente se cumplan.

En el año 2008 se ha consolidado la metodología para la determinación de acciones preventivas y mejoras que fue una de las principales falencias en los períodos anteriores.

Además, se cumplió a cabalidad la programación anual Auditorías de Calidad para determinar si el Sistema es conforme con las disposiciones planificadas y se mantiene de manera eficaz.



HOLVIPLAS S.A.

6. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

LIQUIDEZ

Composición de Activos:

Activo Corriente	:	84,30 %
Activo Fijo	:	12,74 %
Otros Activos	:	2,96 %
TOTAL ACTIVO	:	100,00 %

Se observa que el activo fijo se ha incrementado respecto al año anterior por la adquisición de las dos líneas de extrusión AMUT BA-92 y de la inyectora HAITIAN.

CAPITAL DE TRABAJO:

Activo Corriente-Pasivo Corriente = \$ 3'994.151,88- \$ 2'540.681 = \$ 1'453.470.08

Capital de Trabajo POSITIVO

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

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = 1.57$$

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:

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 360}{\text{Ventas Netas}} = \frac{1'028031,38 \times 360}{6'707.636,15} = 55 \text{ días}$$

Ha disminuido los días de recuperación de cartera de 61 a 55 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	:	53.63 %
Pasivo Largo Plazo	:	17.03 %
Patrimonio	:	29.34 %

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO : 100 %

El pasivo corriente se ha incrementado debido a las obligaciones de la empresa con los proveedores por la adquisición de materias primas durante el 2008.



HOLVIPLAS S.A.

Reforzando este concepto, revisaremos el apalancamiento financiero.

$$\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activo}} = \frac{1'390.160,62}{4'737.795,79} = 0,29$$

Este resultado nos indica el grado de autonomía que la empresa tiene, es decir, el 29% de los activos están financiados por recursos de los accionistas, significa entonces que, Holviplas trabaja con recursos de terceros en un 71 %.

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 2007 fueron de 4'818.215,98 en tanto que en el año 2008 son de 6'707.636,15 por tanto, el incremento en ventas con relación al año anterior es del 39,18%.

Para medir rentabilidad utilizamos los siguientes indicadores:

$$\text{Rentabilidad Comercial} = \frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{353.325,32}{6'707.636,15} = 0,0527$$

De lo anterior, podemos decir, que cada dólar vendido generó 5,27 centavos de utilidad, en relación al año anterior hemos tenido una disminución, debido especialmente a las paradas 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:

$$\frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Total Patrimonio}} = \frac{353.325,32}{1'390.160,62} = 25,42 \%$$

De cada 100 dólares que el empresario tiene invertido en el negocio 25,42 se convierte en utilidad.

CONCLUSIONES

Como conclusión me permito recomendar a los Srs. Accionistas que el 100% de las utilidades del ejercicio sean destinadas para futuras capitalizaciones en vista de que la empresa requiere al momento de tres capitales de trabajo que se encuentran en giro permanente y que son para: inventario de materias primas, cartera de clientes e inventario de producto terminado. Estos en suma ascienden aproximadamente a USD 2'500.000,00 dinero que la empresa no dispone y que permanentemente nos obliga a realizar operaciones financieras con el consecuente gasto financiero.



HOLVIPLAS S.A.

Agradecemos a los Señores Directores de la Compañía, Funcionarios y empleados por toda la colaboración recibida en este período.



Ing. Manolo Holguín D.
GERENTE GENERAL