

**INFORME DE GERENTE GENERAL  
CORRESPONIENTE AL 2006**

Señores Accionistas:

INDUSTRIAS PIAVICIA. LTDA.

Presente.

De mi consideración:

Cumpliendo con los estatutos y las disposiciones legales me permito presentar el informe de Gerencia General correspondiente al año 2006.

Al finalizar el presente período económico podemos señalar algunos aspectos que ha ocurrido en nuestro país.

El aspecto político, las elecciones electorales para designar presidente de la republica, diputados , concejales y consejeros. La campaña para elegir presidente siempre se dio en un marco de puros ofrecimientos al pueblo, en una frontal y agresiva disputa que no medía límites; una vez que pasan a la segunda vuelta el Economista Rafael Correa y el Abogado Álvaro Noboa de quien se pensó que no pasaba a la segunda vuelta, supuestamente porque el más opcionado era el Doctor León Roldós el mismo que pese a los ataques de otros candidatos se defendía con el silencio, la estrategia del actual Presidente de la República fue la de convocar a la Asamblea Popular con plenos poderes; mientras que el otro opositor ofrecía planes de vivienda imposibles de llegar a cumplir, subir el bono de la pobreza entre otros, regalando dinero, computadoras, etc. pero el pueblo no se dejó convencer con esta clase de cosas y prevaleció el buen criterio de los ciudadanos ecuatorianos los mismos que apoyan y respaldan al candidato ganador por sus buenas propuestas y alternativas que tiene

para mejorar el aspecto económico y social del país. Durante el último año de gestión del Doctor Alfredo Palacio, hubo movilizaciones en los primeros meses rechazando el Tratado de Libre Comercio debido a la falta de información en cuanto se refiere a los productos que se encuentran en este listado y los términos de la negociación respectiva, todo esto ha contribuido a la paralización del sistema productivo de nuestro país especialmente por las movilizaciones que fueron ocasionadas por los movimientos indígenas y agrupaciones populares existentes; la mala distribución de los recursos, pese a las necesidades de las provincias de la sierra, que eran tan urgentes de resolver, pero a pesar de esto designa más recursos a la costa por lo que provocó paralizaciones del sector indígena de Cotopaxi, Chimborazo, Pastaza, Carchi y Azuay obstaculizando las vías principales; mientras que nuestra provincia se paralizó completamente ocasionando graves perjuicios económicos a nuestra provincia, justamente en los días en que hay mayor movimiento de capital, se realizaron marchas multitudinarias por las calles principales de la ciudad logrando captar la atención del ejecutivo para que designe recursos ya que hace mucho tiempo nos han tenido sin atención; la pugna entre los magistrados de la corte suprema de justicia por los escándalos de construcción denominado el caso Borbúa; la desviación de los fondos de los emigrantes que provocó intranquilidad y desesperación en las personas que tenían que viajar a sus lugares de trabajo los mismos que se tomaron el *palacio de gobierno para buscar una pronta solución*, en la frontera norte varios fueron los temores porque se decía que había infiltraciones de la guerrilla Colombiana FARC., por otra parte las fumigaciones aéreas por parte de Colombia para destruir las plantaciones de coca las mismas que estaban ocasionando molestias a los habitantes de la frontera. Como en todos los gobiernos una vez más no se ha dado prioridades a los sectores más necesitados, la mala distribución de los recursos económicos afecta al sector productivo y social que necesitan de atención urgente, para que la pequeña y mediana empresa tengan una salida y puedan dejar el abismo en el que han caído.

Los desastres naturales, ocurrido en nuestra provincia como es la erupción del volcán Tungurahua sentido con mayor intensidad en el mes de agosto que cubrió con ceniza toda la Provincia de Tungurahua, causando grandes pérdidas al sector agrícola dejando a miles de familias sin vivienda, sin tener una fuente de ingresos porque lo habían perdido todo, se vio cuadros tan doloroso y desgarradores, que conmovió a todo el pueblo Ecuatoriano y algunos países extranjeros, todos estos se hicieron presentes con medicinas, productos de primera necesidad, ropa y otras cosas que eran necesarios, hacer llegar a los refugios de los damnificados, pero como en todo hubieron organismos que canalizaban estos recursos buscando lucro personal, ya que no tienen un nivel de ética y moral porque la educación en el país cada vez es mas deficiente.

A nivel Internacional hubieron sucesos importantes como es el caso de los constantes enfrentamientos entre los países del medio Oriente y la captura del líder Sadan Huseim el mismo que fue aniquilado a finales del 2006.

Ahora analicemos varios aspectos importantes en el desarrollo de las actividades de Industrias PIAVI Cía. Ltda. en el 2006, y, que a pesar de la dificultad que tomó el entorno de la empresa en las diferentes áreas como producción, compras, ventas, actividades financieras e importaciones con una transacción realizada a inicios de este año, cabe mencionar que, otras se han desarrollado en términos aceptables.

A partir del mes de Enero se entregó la maquinaria a Amanco Plastigama de acuerdo a la negociación realizada en el mes de diciembre, cabe recordar que esta negociación tenía ciertos limitantes como es: dejar de producir los accesorios de desagüe y ventilación con la marca EXACTO, el producto terminado existente en bodega se debía vender como plazo máximo hasta finales de marzo, este stock se colocó a los distribuidores ya que el vender a consumidores finales o ferreterías, podría dar como resultado, que no se termine de vender hasta la fecha establecida, ya que hay muchos productos que tienen mayor demanda y al no tener producción no

podíamos satisfacer los requerimientos de nuestros clientes y la ventaja de vender a los distribuidores era que ellos pueden remplazar con productos de la competencia.

Por parte nuestra enviamos una carta a los clientes explicando el porqué habíamos tomado tan dura decisión de retirarnos definitivamente del mercado ya que estábamos atravesando una demanda por parte de una empresa multinacional como es Amanco Plastigama” que busca ser un monopolio en nuestro país, a pesar de esto los clientes no podían creer y llamaban a la fábrica a confirmar si era verdad o no; sorprendidos de lo que sucedía ya que nuestro producto era de buena calidad y tenía mucha acogida en el mercado, otro de los puntos era retirar toda la publicidad que habíamos entregado como son los exhibidores, mediante una autorización nuestra, el fin fue desaparecer del mercado a la Marca EXACTO.

Teníamos un nuevo proyecto que se venía desarrollando desde el año anterior que era la fabricación de tubería y accesorios de termofusión, el proceso de termofusión, se utiliza en varios países de Europa y Asia por muchos años, ha sido reconocido por los profesionales ecuatorianos que se dedican a la instalación y mantenimiento de partes y piezas de grifería y equipos de uso hidráulico, con el proceso más económico, preciso y confiable, para unir tubería con accesorios plásticos, a mediados del año 2005 viajamos a China pudimos observar como era el funcionamiento de la termofusión y la demanda que tiene este producto, de ahí nace este proyecto para lo cual necesitaríamos mucho capital de trabajo, era un proyecto a largo plazo porque la empresa internacional que nos podía proveer de maquinaria y moldes trabaja con un 50% de anticipo en el momento de realizar el pedido, como se dio la negociación con Plastigama, decidimos desarrollar este proyecto a pesar de que hubieron aspectos negativos entre estos era recuperar la confianza de nuestros clientes, como introducir un producto nuevo al mercado, entre los aspectos positivos era continuar dando empleo y desarrollar esta nueva línea a muy corto plazo entre otros.

Las máquinas inyectoras y moldes llegaron a mediados del mes de enero una vez realizada la instalación de la maquinaria, que nos llevó mas o menos cuatro meses inmediatamente se montaron los moldes para verificar que el producto pase las pruebas de presión y otros requerimientos que debe cumplir de acuerdo a la escuela Politécnica Nacional y al INEN de tal manera que podamos ofrecer un producto de calidad.

Empezó la producción a finales del mes de julio de acuerdo a una proyección estimada en ventas, en base a esta proyección nos abastecimos de stock para dos meses y luego producir en base a las ventas reales.

Los primeros días del mes de junio llegó la máquina extrusora para la fabricación de tubería de tal manera que se complete la línea y poder empezar a vender. Durante este tiempo se trabajó en el diseño del logotipo con la nueva marca 95 GRADOS y todo lo referente a publicidad como son : exhibidores, afiches, manuales , plegables etc., una vez que la línea estaba completa nos tocaba pasar la prueba de fuego que era recuperar la confianza de los clientes, se empezó a ser visitas a través de nuestros vendedores ofreciendo la nueva línea de termofusión que es la solución a los problemas de filtración, con un producto de calidad y lo que es más garantizando la permanencia en el mercado , nuestro compromiso era apoyar a los clientes, a través de impulsadoras, realizando charlas con los gremios de gasfiteros, colegios de arquitectos, ingenieros civiles y visitas a las constructoras; proporcionando toda la información referente al proceso de termofusión, las ventajas que pueden obtener al utilizar este producto como es : facilidad de instalación, reducción de tiempo de instalación, función cero filtraciones, resistencia a altas temperaturas, reparación con termofusión con accesorios roscado y sobre todo el precio económico.

El objetivo es de ofrecer seguridad en las instalaciones para agua caliente y fría, y poner a disposición del mercado ecuatoriano una gama de accesorios de 20,25,32 Mm. de diámetro, con acoples de cobre cromado en pulgadas; a través de estos

mecanismos se pudo lograr una aceptación satisfactoria, de ferreteros, distribuidores y consumidores finales.

Las ventas se realizaron a partir del mes de octubre manteniendo un promedio mensual de \$ 34.523,18 empezando con una venta baja de 16.074,68 , en el siguiente mes se incrementa a \$ 52.607.41 y en el mes de diciembre tiene una baja del 34% , esto se debe a que el sector de la construcción se paralizó en este ultimo mes, por el cambio de gobierno la especulación de ciertos materiales de construcción, como hierro y cemento, por ser un producto nuevo se podría decir que nuestras ventas son satisfactorias,

El departamento de producción estuvo paralizado hasta el mes de junio, pero sin embargo al personal se le capacitó para elaborar exhibidores realizar adecuaciones en la planta de producción de tal manera que no se queden sin trabajo, siempre hubo esa buena predisposición de parte de todo el personal y decididos a colaborar con nuestro nuevo proyecto, a partir del mes de julio se empieza a trabajar en tres jornadas, rotando al personal en las diferentes áreas de producción., contratando personal para trabajar en inyección y para embalar y controlar la calidad del producto de tal forma satisfacer las necesidades del mercado nacional, alcanzando los índices esperados tanto en eficiencia como en eficacia es decir optimizando el tiempo y aprovechando los recursos.

En el área de mantenimiento se ha llevado un permanente control de los recursos disponibles con la finalidad de obtener una disposición inmediata para el proceso productivo, capacitando al personal de la fábrica, con técnicos extranjeros sobre el funcionamiento de la maquinaria y cambio de moldes para que en cualquier situación que se presente puedan dar soluciones inmediatas.

Las importaciones de materia prima han fluido normalmente pero siempre tratando de conseguir la mejor calidad, oportunidad de entrega y a los mejores precios, ya que

nuestra producción se realiza con productos importados en un 99.9% como es el Polipropileno Random, que posee un comportamiento visco elástico que proporciona ante los ensayos de tracción, compresión, flexión y torsión, resultados satisfactorios, es un material desarrollado también, bajo el manejo de un excelente control de calidad, brindando así una plena seguridad de uso en sus diferentes aplicaciones: Es un polímero, además obtenido por la polimerización de propeno en presencia de catalizadores y en determinadas condiciones de presión y temperatura.

Así mismo el polipropileno es el tercer plástico más importante desde el punto de vista de ventas y es uno de los de mas bajo costo puesto que puede sinterizarse de materiales petroquímicos que a su vez son mas económicos. Es un material parcialmente cristalino , con una cristalinidad del 65% aproximadamente y con una entalpía, en estado fluido de unos 110j/g . Tiene además, un buen equilibrio de propiedades interesantes para producir muchos productos manufacturados, no se oxida, ni se deteriora, reduce la permeabilidad, tiene alta resistencia a los ambientes alcalinos y ácidos, posee buena tenacidad. Por esto el polipropileno es considerado uno de los plásticos mas competitivos hoy en día.. Los diferentes procesos que se puede aplicar el polipropileno , son fundamentalmente inyección, extrusión, moldeo por soplado y calandrado. Es apto para el termo conformado y formado en frío. Entre las ventajas del polipropileno se encuentra por ejemplo el hecho de no requerir mano de obra especializada, el tener menor tiempo de manejo y fácil manipuleo, es totalmente anticorrosivo, tiene vida útil ilimitada, se adapta a sistemas tradicionales, no forma sarro y no requiere protección especial. Es por esto que es utilizado para la producción de tubería y accesorios de termofusión debido a las múltiples ventajas que ofrece , otro suministro que se importa son los insertos metálicos.

La sección de contabilidad no ha tenido cambios por lo que la información contable ha fluido normalmente dando como resultado la obtención de estados financieros claros

concisos y oportunos, siempre basándose en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y demás procedimientos contables legalmente establecidos.

En el departamento de ventas se a incrementado varios planes comerciales para poner en el mercado nuestro nuevo producto de tubería y accesorios de termofusión, colocando afiches, entregando a los distribuidores y ferreterías muestrarios de exhibición del producto, enviando cartas de presentación del producto a colegios de ingenieros, arquitectos, distribuidores y personal de ventas, gasfiteros, plomeros dando conferencias de los beneficios de nuestro producto del material que estamos fabricando como es el PP R es 100% virgen, se ha entregado además CD'S, explicando como termo fusionar, se ha participando en las ferias de la construcción a nivel de todo el país , todos estos esfuerzos realizados nos han dado buenos resultados y nuestro volumen de ventas es aceptable, a pesar de que somos nuevos en el mercado.

En cuanto al departamento de recursos humanos ha tenido que contratar personal para el área de producción, y de ventas capacitándoles oportunamente sobre la nueva línea, de tal forma que puedan dar soluciones inmediatas no solo el departamento de ventas sino todas las áreas que conforman la empresa, siempre manteniendo las mejores condiciones de carácter humano, lo que confirma el buen manejo de las relaciones obrero patronales.

La administración general ha coordinado las actividades de los diferentes departamentos a través de reuniones para que todos puedan participar y aporta de una u otra manera a la marcha empresarial.

Cumpliendo con los requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías quiero afirmar lo siguiente:

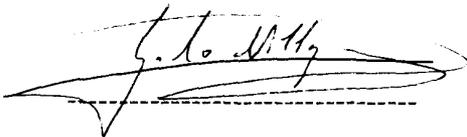
1. Se a cumplido con las disposiciones de la Junta General
2. Se a cumplido con los objetivos planteados del 2004
3. En el área laboral, legal, administrativa y financiera han existido hechos que se destacan como aceptables

Como parte de este informe constan los estados de resultados, el balance general y su anexos.

La administración de la compañía a pesar de las dificultades que se presentan en el 2006 se compromete a dar los mejores esfuerzos para proveer de un producto de extraordinaria calidad, el mejor servicio a los clientes, obrar con responsabilidad con los sectores: laboral, financiero, proveedores y tener una rentabilidad adecuada para nuestros accionistas; finalmente el compromiso es actuar con la más absoluta prudencia en el manejo de los negocios.

Quiero dejar constancia del agradecimiento al Sr. Presidente, funcionarios, empleados y trabajadores de la compañía por su total cooperación , al directorio y a los señores accionistas por el respaldo que siempre me han demostrado.

Atentamente,



Ing. Galo Villagómez H.  
GERENTE GENERAL  
INDUSTRIAS PIAVI CIA. LTDA.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

*Germania Aguilar*

31 MAYO 2007