

Sangolquí, 30 de marzo del 2017

MADERAS ANDINAS MADEORTEGA CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA

SEÑORES

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PRESENTE

ANTECEDENTES:

En mi calidad de Gerente de la compañía Maderas Andinas Madeortega Cia Ltda, y dando cumplimiento a lo que establece los estatutos de la compañía cumplo con el deber de rendir un Informe ante la Asamblea General de Accionistas, acerca del trabajo desarrollado en el periodo comprendido desde el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2016.

PROPÓSITO

El propósito fundamental de este Informe, es dar a conocer la gestión administrativa y los resultados obtenidos en el periodo 2016.

ACTIVIDADES REALIZADAS

TALENTO HUMANO

En el año 2016 la Industria fue afectada por varios factores externos en cuanto a su crecimiento, pero a pesar de ello, no despidió personal sino al contrario se incrementó llegando a integrar un total de 98 familias en su nómina.

El crecimiento personal y profesional fue un referente del año 2016, ya que se trabajó con las familias completas y de forma individual, generando un ambiente estable, armónico y positivo para todos los colaboradores de la empresa.

La motivación en sus diferentes fases fue un punto importante en el cumplimiento de objetivos y obtención de resultados en todos los departamentos.

RECURSOS ECONOMICOS-FINANCIEROS

El desarrollo sostenible debe involucrar la transparencia, la comunicación y la gestión de expectativas e toda la cadena de negocio.

La industria Maderas Andinas no ha logrado un crecimiento interesante en el año 2016 pues las competencias desleales de industrias clandestinas, la incertidumbre y los factores externos como salvaguardias y los impuestos adicionales a los insumos y materias primas importadas, etc., no han permitido incrementar la rentabilidad y el desarrollo.

La administración ha procurado mantener la rentabilidad, estabilizar los costos variables y cuidar la liquidez para obtener un resultado atractivo para sus socios y la comunidad. Se ha procurado manejar economías de escala en la producción de sus artículos, se ha tratado de minimizar los costos cuidando la logística y distribución de las mercaderías, se ha concientizado a los diferentes equipos de cuidar y evitar los desperdicios y se a limitado la compra exagerada de todo material e insumo cuidando así los costos de inventarios.

La recuperación de cartera siempre ha sido un tema álgido y preocupante dentro de nuestro mercado, pues nuestros clientes –distribuidores no han podido cumplir con sus compromisos de pago debido a que a ellos tampoco les han pagado las instituciones de salud públicas.

Observando el mercado, se tomó decisiones de provisionar, ahorrar, y limitar la inversión en el 2016, el objetivo era cumplir con todas nuestras obligaciones tributarias y laborales.

Adicionalmente queremos insistir en la regulación de muchas industrias informales que fabrican nuestros mismos productos, como es el pincho de madera, ya que tienen precios más bajos por evadir organismos de control. Como son licencias de aprovechamiento forestal de medio ambiente, less, Ministerio del Trabajo, SRI, etc.

MATERIALES E INSUMOS

La madera que es nuestra materia prima principal nacional es un recurso muy lento de renovarse y mucho más complicado de conseguir en la actualidad. Pero sin embargo se ha tratado de comprar bosques y explotarlos de la manera mas congruente.

Cada vez se encuentra menos cantidad de esta materia prima debido a la exportación hacia China para fabricar papel.

En nuestro caso se ha decidido seguir reforestando las hectáreas de tierra que se pueda comprar para poder tener en el tiempo materia prima.

El resto de materias primas e insumos han sufrido un encarecimiento de sus costos por las salvaguardias, pero se ha podido importar a través de distribuidores autorizados o directamente cantidades que nos han permitido producir sin escasez.

SISTEMA INTEGRADO

El sistema integrado que comprende Seguridad, Ambiente y Calidad ha sido un objetivo y una prioridad en nuestra industria, y se ha procurado entregar todos los recursos necesarios para cumplir y obtener resultados en este punto.

Se ha contratado y capacitado en seguridad a un equipo de talentosos y jóvenes ingenieros, recién graduados, de acuerdo a las necesidades de nuestra industria y se ha implementado en los equipos operativos programas para minimizar los riesgos y cuidar su salud.

En ambiente se sigue trabajando en la obtención de la licencia ambiental que ha sido muy complicado conseguirla, pues los técnicos del Departamento de medio Ambiente dicen tener mucho trabajo y debemos esperar más de 12 meses nuestro turno.

Creemos que obtendremos la licencia para el 2017 y proseguiremos con el plan de manejo ambiental según lo escrito y planificado.

Otro objetivo primordial ha sido empezar a trabajar en la implementación y obtención de ISSOS 13485, esta norma de calidad tiene su particularidad en insumos médicos.

Se ha firmado los contratos con los consultores especialistas en la norma para comenzar en el 2017 la capacitación e implementación de la misma.

Como empresa es un reto que debemos cumplir y generar valor en el tiempo, pues nuestro mayor objetivo es cuidar de nuestras casi 100 familias.

VENTAS

Las ventas se han incrementado en un porcentaje muy limitado, pero a pesar de ello si obtuvimos rentabilidad.

Ha sido un año muy difícil para el equipo comercial, debido a la competencia de productos de China mucho más baratos. Los consumidores ecuatorianos trabajan en base a precios y no a calidad, de igual manera no importa para los clientes si es de procedencia extranjera o de procedencia nacional.

Por ello para vender nuestros productos se ha necesitado de promociones y descuentos que permitan mantener el mercado en el que ya hemos trabajado por más de 15 años.

Se consiguió formar parte del proceso de inclusión en el catálogo electrónico de insumos médicos ecuatorianos, los equipos técnicos de las instituciones de la red de salud pública conjuntamente con el SERCOP, visitaron nuestra planta varias ocasiones y pudieron comprobar el maravilloso y mágico proceso de transformaciones de las materias primas en productos terminados y listos para el consumo humano.

Sin embargo no se ha podido cerrar acuerdos debido a los precios que la red de salud exige y propone, pues se han tomado en cuenta precios de productos importados o precios de productos que los distribuidores ha colocado en el hospital a muy bajo costo dañando así el mercado.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Todos nuestros años de permanencia en el mercado ecuatoriano hemos generado un valor agregado para nuestros equipos humanos y nuestros stakeholders.

Tratamos de que nuestro cliente interno tenga identidad con nosotros y se sienta satisfecho y feliz de trabajar y pertenecer a nuestra empresa.

Los diferentes programas y campañas que se maneja en todo el año nos permite verificar a través de la evaluación que han tenido un éxito rotundo.

Nuestros clientes externos han sido mimados y cuidados por nuestra empresa, pero lastimosamente no hemos podido mantener relaciones con muchos de ellos debido a la facilidad de obtener productos importados a menor precios y sin normas de calidad y sanitarias.

Nosotros no estamos cerca de una comunidad pero convivimos con otras industrias del sector formado así una sociedad de empresas de Rumiñahui, y estrechamos nuestros lazos de fraternidad con todas ellas.

CONCLUSIONES

En un año de crisis, contracción del mercado y dificultades macroeconómicas, Maderas andinas se ha seguido manteniendo y consolidando en el 2016.

Esperamos que el nuevo gobierno apoye a las pequeñas y medianas empresas nacionales que siguen generando riqueza y que quieren levantar al Ecuador como lo somos Maderas Andinas.

Sin más nada que informarles, dejo mi más grato agradecimiento a todos los miembros quienes conforman la Junta General de Socios y a todo el personal administrativo y operacional que labora en la compañía, de las gestiones realizadas durante el periodo económico 2016.

Atentamente



Econ David Ortega Pozo

GERENTE GENERAL

MADERAS ANDINAS MADEORTEGA CIA LTDA