

Sangolquí, 15 de abril del 2012

INDUSTRIA DE PLASTICOS SANTOS ORTEGA CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA

SEÑORES

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PRESENTE

ANTECEDENTES:

En mi calidad de Gerente de la compañía Industria de Plásticos Santos Ortega Cia Ltda, y dando cumplimiento a lo que establece los estatutos de la compañía cumpla 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 2012.

PROPÓSITO

El propósito fundamental de este Informe, es dar a conocer la gestión administrativa y los resultados obtenidos en el periodo 2012.

ACTIVIDADES REALIZADAS

Durante este periodo económico 2012 doy a conocer las diferentes actividades realizadas por mi gestión las cuales son:

- En este periodo económico, vemos ya la cosecha de los esfuerzos realizados en el primer año de trabajo. Durante este año, podemos apreciar una demanda continua de nuestros productos.
- En este momento, la empresa goza de una cartera de clientes estable y fiel. Es importante resaltar que el 95 % de clientes son clientes que están al día en sus cuotas de pago. El 5 % son clientes que demoran al pagar, sin embargo las deudas son canceladas.
- Durante el periodo que termina, tuvimos que hacer reparaciones en las instalaciones de la fábrica. Estas reparaciones se hicieron en el sistema de agua potable. Mismo que empezó a dar fugas, y nos ponía en

situación compleja con los vecinos y especialmente con el desperdicio del agua.

- De la misma manera el primer mantenimiento de las maquinas fue realizado. Se revisó el software, se engrasó los piñones, se revisaron los empaques de los motores. Se hizo una revisión completa del sistema electrónico.
- Se incorporaron nuevos moldes a la producción. Ahora ya podemos elaborar cajas Petri, bideles y placas porta vidrios.
- Se ha logrado un contrato por 10000 unidades de galones para el oriente. Esta cantidad se entrega quincenalmente.
- En la línea de las vendas. Tengo que admitir que ha sido un año difícil, no hemos logrado tener una venta continua de estos productos. Solamente hemos utilizado las maquinas tres veces al año, y perdimos al mejor cliente.
- Las razones por la perdida de este cliente son:
 - El tejido que nosotros tenemos no fue del agrado del cliente.
 - La venda que nosotros procesamos la cortamos y enrollamos en una maquina para evitar la manipulación de la misma, y tener una mejor higiene. Sin embargo, el producto final es compacto, por la calibración de la máquina.
 - El cliente quiere que las vendas no sean compactas sino esponjosas.
 - La entrega de las vendas demorábamos cinco días. El cliente quiere que las entregas sean en 24 o 48 horas.
- Para solventar estos problemas. La empresa contrató los servicios de un ingeniero textil. Mismo que cambió el tejido al que el cliente requiere.
- Inventamos una manera de enrollar la venda para que esta termine siendo esponjosa.
- Incrementamos dos máquinas nuevas para poder tejer más cantidad de vendas, y reducir el tiempo de entrega.
- Con todas estas mejoras hemos presentado nuevamente el producto al mercado, y ahora esperamos que empecemos a mejorar la cantidad de pedidos de esta línea.
- Me gustaría comentar que en este inicio de año, hemos tenido un inusual comportamiento con respecto al precio de la materia prima. Una de las plantas productoras que poli estireno cerró por mantenimiento, mismo que demora entre 5 y 6 meses. Lo que ha provocado que el precio de este material se incremente. Debido a este incremento, los otros materiales, tales como polipropileno, polietileno, también se han incrementado.
- Con este comportamiento inusual, la empresa ha trabajado muy rápida y oportunamente para abastecerse de materia prima, antes del



Industria de Plásticos Santos Ortega

Manufactura y Comercialización
de Dispositivos e Insumos Médicos
y toda clase de envases de soplado e inyección.

incremento del precio. La labor realizada por el departamento financiero ha sido clave, porque solamente porque nuestros proveedores tienen confianza en nosotros hemos logrado alcanzar la negociación de los productos con precios asequibles.

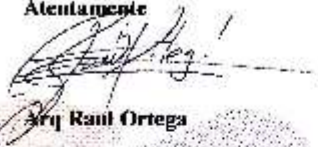
- Si bien es cierto que hemos logrado comprar una cantidad que nos ayudar por los primeros meses. No sabemos si el incremento de precio siga como constante en este año. Estaremos al pendiente.
- Este año seguiremos buscando la introducción de nuestros productos en el sector público. Mismo que se nos ha sido difícil hacerlo.

CONCLUSIONES:

En conclusión debo aclarar que industria de Plásticos Santos Ortega Cia Ltda. es una empresa que está dando frutos de la gestión realizada en el primer año. Confiamos que con la gestión que estamos haciendo seguiremos introduciendo nuestros productos al mercado. Con la incorporación de la nueva maquinaria podremos dar mejor satisfacción a nuestros clientes y incrementaremos las ventas de la empresa.

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 2012.

Atentamente


Arq. Raul Ortega

GERENTE GENERAL

Industria de Plásticos Santos Ortega

Industria de Plásticos Santos Ortega