



Sangolquí, 15 de abril del 2014

**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 Cía. Ltda., y dando cumplimiento a lo que establece los estatutos de la compañía cumpro 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 2013.

**PROPÓSITO**

El propósito fundamental de este Informe, es dar a conocer la gestión administrativa y los resultados obtenidos en el periodo 2013.

**ACTIVIDADES REALIZADAS**

Durante este periodo económico 2013 doy a conocer las diferentes actividades realizadas por mi gestión las cuales son:



- En el 2013 los esfuerzos por mantener una rápida entrega a los clientes ha sido nuestra prioridad. Es así que los despachos se realizan en un máximo de 24 horas. En algunos casos los pedidos son entregados en lapso de 2 horas.
- Para poder manejar el primer punto, nos hemos visto obligados a tener siempre cantidades mínimas en stock. Es verdad que los inventarios no son buenos para las empresas, pero los clientes exigen que las entregas sean rápidas, por tanto en este negocio es imprescindible tener cantidades mínimas de inventarios.
- 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 este periodo hicimos modificaciones en las instalaciones.
  - Incrementados una escalera para poder tener un acceso más rápido para descargar la mercadería.
  - Construimos un nuevo taller. Este nuevo espacio ayudó a la organización de la planta de trabajo.
  - En la misma manera construimos una bodega, que tiene un acceso propio para la descarga de materia prima.
  - Organizamos el cuarto de aceites, que nos exige el municipio, para la ubicación de los aceites y líquidos tóxicos.
  - Colocamos señalética horizontal y vertical.
- Se realizó cambio de aceite de las tres inyectoras adquiridas en el 2010. Estas tenían un uso de 12000 horas. El fabricante sugiere el cambio de aceites a las 10000 horas. Nos hemos pasado 2000, por efecto de no dejar la producción para y sobre todo para poder cumplir con los clientes.
  - Aprovechando que se hizo el cambio de aceite, nos propusimos hacer el mantenimiento de maquinaria anual.
- El mantenimiento se hizo a cargo del Ing. Marco Varela. Lo hicimos los días sábados, y tuvimos que parar una máquina por día.
  - Se cambio de aceite.
  - Se limpió los tanques de intercambio.
  - Se revisó la parte eléctrica.
  - Se revisó la parte electrónica, sin encontrar ningún error.
  - Se engrasó los piñones.
  - Se limpió y engrasó las columnas de cada una de las máquinas.
  - Se hizo limpieza general de la máquina.
- Este año se adquirió una máquina nueva de soplado. Misma que fue importada desde China. Misma que cuenta con un sistema de cortado automático. Con esta máquina llegaron moldes para soplado.
  - Moldes de galones.



- Moldes de 1 y 2 lts.
- La nueva maquina ha logrado mejorar la producción. Anteriormente en un turno de 10 hr, solamente producíamos 1000 galones. En este momento la nueva máquina logra una producción de galón de 2300 unidades en un turno de 10 hr.
- Con esta máquina logramos una producción de 4200 unidades de contenedores de 1 y 2 lt.
- Esta producción se destina principalmente al oriente, y luego para la zona de Ambato.
- Se ha hecho los diferentes mantenimientos a los moldes y maquinas secundarias que son actividades de rutina.
- Este año hemos iniciado la implementación del sistema de seguridad y salud, obligado por el ministerio de salud, y de trabajo.
  - Se hizo el levantamiento de la matriz de riesgo.
  - Se hizo la señalética horizontal y vertical. Teniendo así zonas más seguras para los visitantes y personal que labora diariamente en la planta.
  - Se hizo el análisis de los riesgos por área de trabajo.
  - Se hicieron los cambios necesarios para mejorar los espacios de trabajo. Moviendo mesas, ubicando mejor las máquinas.
  - Se hacen las revisiones de aseso cada 15 días.
  - Se hacen las reuniones del comité paritario cada mes.
  - Se levantaron procesos y procedimientos.
  - Se instaló un sistema de alarma contra incendios.
  - Se hizo el primer simulacro de incendios.
  - Se hicieron practicas para usar extintores, y como movilizar a personal herido.
- La línea de vendas.
  - Se volvió a negociar con nuestro mejor cliente. Quien viendo los cambios que hemos tenido, de tejido, cocido de filis, despacho oportuno, etc., ha accedido a trabajar nuevamente con nosotros.
  - Es así que durante el periodo que termina las ventas de vendas ha mejorado sustancialmente.
  - Los cambios que este cliente nos ha obligado a hacer, ha conllevado que otros clientes se interesen en este producto así que las ventas de vendas han mejorado mucho en este periodo.
  - Entre los clientes que ahora nos compran las vendas esta el sector publico que nos piden medidas especificas, 4,5 cm x 9 mt. Media que no es estándar entre nuestros otros clientes.
  - Aun así hemos podido satisfacer a todos sin retrasos en los pedidos.
- Considerando el incremento de la producción de este producto propongo a la junta que se importe hilo del exterior con el afán de



reducir costos y tener al alcance la materia prima. En estos momentos me ha resultado difícil mantener el ritmo de los pedidos ya que en algunas ocasiones el hilo ha escaseado.

- Tengo que informar a la junta que para poder sostener estos niveles de calidad y de entrega oportuna nos hemos visto obligados a organizar turnos en la noche. Mismos que son respaldados por los contratos de trabajo. Los turnos de la noche se hace con el consentimiento del trabajo, y sobre todo se hace rotaciones para que las personas no trabajen en la noche más de una semana en todo el mes.
- La Materia prima de plástico es muy variable. En poli estireno hemos empezado con un precio de 2,00 USD. Pero se ha ido incrementado hasta ahora llegar a niveles de 2,60 USD. Esto afecta significativamente a la elaboración de espéculos, de cajas Petri, de cajas dispensadoras de palillos. Pero nuestros precios no han variado, castigando la rentabilidad de la empresa.
- En cuanto al polipropileno también ha ocurrido un incremento, pero hemos logrado hacer buenas negociaciones con los proveedores.
- Pido a la junta, que se considere que para el próximo año la importación directa del materia prima, para buscar mejorar el costo de los productos.
  - Las cantidades de materia prima que requerimos para un año ya pueden ser calculadas. Puesto que ya tenemos dos años de experiencia. Y ya es una muestra representativa para poder tomar esta decisión.
  - Justamente como se ha dicho antes también será bueno considerar la importación de hilo, para reducir costo de elaboración y tener mejor abastecimiento para la producción.
- Durante este periodo ha sido muy difícil la introducción de nuestros productos para la zona de Guayaquil. Hemos intentado ingresar con mayor fuerza a esta zona, apoyando en la entrega oportuna de nuestra mercadería y mejorando las presentaciones de los productos.
  - Hemos logrado conseguir contratos con CS medical que es un muy buen cliente.
  - También seguimos teniendo buena relación comercial con Henry Macas.
  - Pedro Quimis. Son unos pocos de los clientes que sustentan nuestra labor en Guayaquil.
  - Para mejorar las presentaciones hemos considerado la realización de cartones específicos para los productos elaborados.
- En la zona centro del País, también hemos mejorado nuestra presencia con productos como galones, vendas y espéculos.
- Al Norte del País llegamos con vasos de orina, cajas de heces, espéculos.



- Sin embargo Quito, es la mejor plaza que tenemos.

- Los productos que entregamos a Quito, son diversos. Entregamos espéculos, guardianes, galones, vendas, vasos de orina, cajas de heces, cajas Petri, Kit citológico.
- Continuamos elaborando los productos que nuestra empresa madre requiere. Tales como potes para cotonetes de 100, 150 y 200. También les entregamos dispensadores de palillos en presentaciones de 200 y 400 unidades.
- Nuevos productos.
  - Este año como he dicho antes hemos incrementado nuevos productos a nuestro portafolio.
  - Súper Kit. Es un producto que contiene espéculos, cepillos citológicos, vidrios porta objetos, caja porta vidrios, espátula de aire.
  - El producto que mejor se ha introducido en este año es el guardián de 3 lt.
  - Un nuevo producto que estamos elaborando son los vasos para esputo. Mismo que tiene una buena rotación entre los clientes.
  - Estamos empacando la gasa lista con nuestra marca y también maquilamos para nuestros clientes. Especialmente para surgitex. Este producto también ha tenido una buena acogida con nuestros clientes.
  - Estamos en proyecto de empezar producción de pinzas de plástico.
  - Otro proyecto es la elaboración de un molde de guardián para 5 lt.
  - También estamos en proyecto la elaboración de un molde de tapas, para vender galones como guardianes. Dicho producto ahora lo elaboramos y tiene una buena rotación sin embargo consideramos que al mejorar la tapa, su venta incrementará.

### CONCLUSIONES:

En conclusión debo aclarar que industria de Plásticos Santos Ortega Cía. Ltda. es una empresa que está ya presente en el mercado, se ha llegado a asentar y a dar frutos de buena manera para los accionistas. Confiamos que con la gestión que estamos haciendo seguiremos introduciendo nuestros productos al mercado. Con la incorporación de nuevas maquinarias, lograremos seguir manteniendo el tiempo de entrega bajo, y generando productos de calidad.



Con la incorporación del sistema de seguridad y salud, estamos más tranquilos que nuestros trabajadores están en un ambiente seguro y amigable. Estos sistemas nos ayudarán a cuidar la vida de nuestros colaboradores y la nuestra. También entendemos que nos ayuda a reducir desperdicios y mantener los costos bajos.

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 2013.

**Atentamente**



Arq Raul Ortega

**GERENTE GENERAL**

**Industria de Plásticos Santos Ortega**