

Sangolquí, 15 de abril del 2015

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 2014.

PROPÓSITO

El propósito fundamental de este Informe, es dar a conocer la gestión administrativa y los resultados obtenidos en el periodo 2014.

ACTIVIDADES REALIZADAS

Durante este periodo económico 2014 doy a conocer las diferentes actividades realizadas por mi gestión las cuales son:

- En el periodo que termina, la gestión se ha basado en mantener los niveles de productividad y despacho iguales que los años anteriores.
 - Esto nos ha traído serias dificultades. Nos hemos encontrado frente la lamentable experiencia de no alcanzar a abastecer a todos los clientes.
 - En este sentido hemos hecho gestión con nuestros compradores para que unos esperen unos días. Dichos días no ha superado los 3.
 - Es así que hemos logrado mantener contentos a nuestros clientes siendo estos lo más importante para nosotros.

- El año que termina hicimos un gran esfuerzo para generar nuevos negocios. Con esto hemos logrado aumentar la cartera de clientes, y por ende hemos logrado aumentar la producción.
- Tengo el gusto de comentar a los socios que los productos que hemos escogido para producir tienen una gran acogida en el mercado Ecuatoriano.
 - El guardián es un producto que lo sacamos a mediados del 2013, y ha sido muy difícil introducirlo en el mercado. Pero finalmente puedo informar que ahora es un producto que entregamos diariamente a diferentes clientes.
 - El especulo siempre ha sido el producto que nos caracteriza, y este se ha mantenido como el producto principal de nuestra empresa.
 - Los envases de recolección de muestras tanto de heces como orina siguen teniendo gran acogida en el mercado.
 - Las gasas listas, también es un producto que se ha logrado asentar y tiene una salida periódica en nuestros despachos.
 - No puedo decir otra cosa de las vendas. Las vendas también son un gran soporte para nuestra facturación.
- En la anterior junta propuse a los socios importar directamente materia prima como poli estireno, polipropileno e hilo. Estoy contento que ustedes hayan aceptado dicha moción.
 - Con la importación directa, el año pasado logramos reducir en un 6.46% el costo de todos los productos hechos de poli estireno. Y el 4.7% en los productos de polipropileno.
 - En el caso del hilo hemos reducido el costo en un 4,32 %.
 - Por tanto cabe indicar que fue acertada la importación en el año pasado. Tomando en cuenta estas cifras el año pasado nos abastecimos de material suficiente para no tener momentos de para en producción. Es así que todavía contamos con materia prima para este año.
 - Esto sí nos ha acarreado un problema puesto que los precios de la materia prima se redujeron. Por tanto hemos conversado con el proveedor y llegamos a acuerdos donde podremos promediar el costo de materia prima y que no sea un impacto tan elevado.
- En este periodo que concluye teníamos proyectado reemplazar el molde de especulo. Es así que se hicieron gestiones para cotizarlo en China. Este molde nos ha ayudado mucho puesto que hemos aumentado la producción al doble.
- En este periodo que culmina en los meses de Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre, tuvimos gran cantidad de requerimientos de nuestros productos. Es así que tuvimos que doblar esfuerzos, trabajando día y noche. El apoyo que tuvimos con el molde nuevo fue simplemente espectacular. Sin este no habríamos logrado entregar las más de 5000 unidades diarias que exigían nuestros clientes.
- En las mismas fechas. Las cantidades de pedidos de vendas también se duplicaron, y también tuvimos que doblar esfuerzos para salir con los pedidos.

- En este caso tuvimos que incorporar a personal nuevo. Incorporamos a 3 varones y 2 mujeres. Es difícil incorporar a persona nuevo puesto que hay que esperar al menos un mes para que aprendan a manejar las máquinas. Sin embargo no teníamos otra opción.
- Este incremento en pedidos se dio gracias a una muy buena gestión en ventas. Puesto que se trabajó con distribuidores que ganaron procesos en el portal de compras públicas. Es así que el año anterior fue un gran año en cuanto a producción.
- Este año ha sido muy fuerte en cuanto al esfuerzo que hemos realizado para mantenernos. Y eso a llevado a que tengamos que tomar decisiones sobre algunos productos que no tenían un beneficio suficiente en nuestro negocio. Es así que hemos evitado inyectar cajas Petri. Dicho producto no tenía una rotación suficiente, por tanto lo hemos eliminado de nuestro portafolio.
- Por otro lado hemos puesto mucha energía en la realización de las pinzas. Pero tampoco hemos logrado sacarlas al mercado. Esto todavía no lo considero un fracaso, puesto que las pinzas están puestas a punto, y tenemos planeado que en dos meses sacaremos al mercado. Sin embargo ha sido un arduo trabajo técnico para llegar a donde estamos con este ítem.
- Siguiendo con las exigencias de nuestro gobierno. En el pasado año, hemos continuado con la implementación del sistema SART, que ahora se lo conoce como Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional. Y en este sentido logramos reclutar a un técnico que nos ayudará a continuar con el trabajo de la implementación.
- También, cumpliendo con la normativa, negociamos la visita de un doctor ocupacional. El horario de atención del doctor son los martes y los jueves. Esto es un apoyo grande a los trabajadores y a nuestra empresa, ya que los sistemas de salud pública tardan mucho en dar citas a los operarios.
 - De esta forma se ha reducido el nivel de faltas por enfermedad. Puesto que se han implementado varios programas de saludos. Tales como desparasitación y vacunación contra la influenza. Aparte de las charlas que ha dictado el doctor encargado a los operarios.
- Para este año quiero proponer a la junta la incorporación de nueva tecnología en cuanto a la elaboración de las vendas
- Esta tecnología nos ayudará a aumentar la producción en un 10 %. Que en este momento nos ayudaría en gran medida, puesto que los pedidos de vendas no han parado de llegar en los últimos meses. Teniendo que trabajar doble turno e inclusive nos ha tocado incurrir en horas extra.
- Por tanto pido que se considere la incorporación de maquinaria Urdidoras para mejorar la producción, y si fuera posible también la incorporación de más maquinaria de tejeduría de venda.
- En este momento se tiene 5 máquinas de tejeduría, las cuales estas distribuidas en gasa, elástica y rígida. Me gustaría solicitar al menos una máquina por cada tipo de venda que producimos. Puesto que con el sistema que tenemos apenas logramos fabricar 300 unidades por cada

dos turnos. Y tomando en cuenta que los pedidos que tenemos son de 4000 y 5000 unidades por cliente, es claro que no nos abastece.

- También quiero pedir a la junta el apoyo para la incorporación de un nuevo molde de frascos de orina. En el mismo sentido de las ventas en frascos de orina producimos 10 mil unidades diarias, sin embargo un solo cliente puede requerir esa cantidad. Siendo muy difícil abastecer a todos nuestros clientes. Por tanto solicito, se considere en el presupuesto la fabricación de un nuevo molde de frascos de orina.

CONCLUSIONES:

En conclusión debo aclarar que industria de Plásticos Santos Ortega Cia Ltda. es una empresa que está ya presente en el mercado, se ha ganado del respeto y el reconocimiento por parte del cliente final. 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 2014.

Atentamente



Arq Raul Ortega

GERENTE GENERAL

Industria de Plasticos Santos Ortega Cia Ltda