Sangolquí, 04 de abril del 2016

INDUSTRIA DE PLASTICOS SANTOS ORTEGA CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA

SENORES

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 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 2015.

PROPÓSITO

El propósito fundamental de este Informe, es dar a conocer la gestión administrativa y los resultados obtenidos en el periodo 2015.

ACTIVIDADES REALIZADAS

Clientes.

Durante este periodo económico 2015 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 iguales que los años anteriores.
  - Seguimos manteniendo un despacho de 3 días como máximo. Cumpliendo de esa forma con los clientes.
  - Sin embargo durante este período sí hemos experimentado momentos en los que ha sido difícil cumplir con este tiempo.

- En este periodo hemos buscado generar alianzas estratégicas más productivas para la empresa. Hemos mantenido a la mayoría de

clientes, y logramos cerrar negociaciones con Farmaenlace. Cliente que ha pasado a ser muy importante, generando pedidos semanas de gran trascendencia.

- Farmaenlace a pasado a ser nuestro primer cliente, luego sigue muy de cerca Prodimeda. Sin embargo, Prodimeda es un cliente muy conflictivo. Por tanto estamos muy contentos de haber logrado incorporara a Farmaenlace a nuestra cartera de clientes.
    - Farmaenlace nos compra la mayoría de los productos que hacemos. Desde frascos de orina hasta videl.

Productos.

- 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.
    - Ahora también soplamos un galón de 4 litros rojo, que se utiliza como guardián. Dicho producto suele ser un apoyo para entidades de escasos recursos.
    - El especulo siempre ha sido el producto que nos caracteriza, y este se ha mantenido como el producto principal de nuestra empresa.
    - El kit de especulo vaginal con otros productos afines también ha ganado gran aceptación en el mercado.
    - 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 el 2015 por fin puedo anunciar que hemos entregado un lote de producción de pinzas de plástico. Mismo que se ha ido vendiendo en lo que va del periodo.
    - Todavía no han hecho un pedido de reposición. Pero confiamos que en lo que resta del año han ese pedido.
- Este año que termina se visitó la feria de insumos médicos que sea realiza en Miami. Con el fin de estar actualizados sobre productos nuevos, y encontrar nuevas alianzas estratégicas
    - Los productos que nos llamaron la atención en esta feria fueron:
        - *Espéculos con luz led.*
        - Cajas pequeñas de kits.
        - Gas OE para esterilizar productos.

Materia prima.

- Este periodo continuamos con la importación directa de materia prima como poliestireno, polipropileno e hilo.
  - 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 nos beneficia puesto que como ustedes conocen el gobierno ha aumentado impuestos a los productos importados incluyendo la materia prima.
  - Es necesario empezar a buscar nuevos acercamientos para importar tanto hilo como material de soplado e inyección. El stock que tenemos nos ayudará para unos 4 meses. Por favor su apoyo en este particular.

Moldes y maquinaria.

- En el 2015 ya hicimos el uso total del nuevo molde de Especulo. Por muchos meses tuvimos que inyectar con ese molde.
  - Sin embargo, de lo que va el año hemos sufrido una caída en la cantidad de productos que nos piden. Seguramente es por la crisis que atraviesa el país. Confiamos que en los siguientes meses los pedidos vayan mejorando, y que la económica del país también cambie.
- En este año tuvimos que habilitar un molde de frascos de orina. Dicho molde no habíamos dado de baja, por cuando adquirimos uno nuevo. Pero este año, el requerimiento de frascos de recolección de orina, aumentó en un 30% lo que nos obligó a habilitar el molde antiguo. Ahora con esta ayuda aumentemos la producción en un 60 %.
- Solicitamos a la junta se tome en cuenta la realización de un nuevo molde de guardián. Dicho molde está activo y funcionado bien, pero su vida útil está llegando al límite. Por tanto sería prudente ir buscando un proveedor que quiera fabricar el molde.
- Por otro lado se cumplió con el mantenimiento anual de las maquinarias.
  - Se informa a la junta que el siguiente año tendremos que hacer el cambio de aceite de las ultimas inyectoras adquiridas.
  - Se requiere un tambor y medio de aceite por cada inyectora, son cuatro inyectoras que necesitarán el cambio de aceite. Por tanto por favor prever el dinero para este cambio.

Administración.

- 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.
- En las mismas fechas. Las cantidades de pedidos de vendas también se duplicaron, y también tuvimos que doblar esfuerzos para salir con los pedidos.
    - Así pues reclutamos a dos mujeres. Quienes nos ayudan con la elaboración de los productos. Sine embargo para iniciar el año 2016, tres operarias decidieron desvincularse de la empresa. Por motivos diferentes, entre emigrar a España, como cambiarse a otro lugar de trabajo.
    - En lo que va del año no he decidido incorporar a nuevo personal ya que las ventas en los primeros meses han caído. Este 2016 se ve bastante complejo.

- Siguiendo con las exigencias de nuestro gobierno. En el pasado año, terminamos la implementación del sistema SART, que ahora se lo conoce como Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional.

- También, cumpliendo con la normativa, negociamos la vistita 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 publica 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 salud. Tales como desparasitación y vacunación contra la influencia.
    - Hemos organizado charlas de riesgos de trabajo, simulacro contra incendios, uso de extintores.
    - Hicimos un simulacro en caso de erupción volcánica.
    - Nos hemos preocupado de hacer charlas con el Doctor Ocupacional de prevención de enfermedades venéreas.
    - Dimos una charla en asesoría de finanzas.

- Quiero agradecer a la junta por aprobar la incorporación de nueva tecnología en cuento a la elaboración de las vendas:
    - Gracias a la incorporación de dichas maquinaria y esta nueva forma de producir las vendas hemos logrado aumentar la producción.
    - Por consecuencia hemos logrado mejorar la entrega de pedidos en el tema de vendas.

- Este año nuestro gran desafío es lograr empezar con el proceso de certificación de normas BPM.
  - Dichas normas son exigidas por el gobierno del Ecuador.
  - Estamos confirmando personal que nos pueda apoya con este proyecto.
  - Este año empezaremos con este proyecto para beneficio de todos los que conformamos esta empresa.
  - Confiamos que con esta certificación tendremos una ventaja competitiva frente a nuestros competidores.

CONCLUSIONES:

En conclusión cabe mencionar 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 las nuestra. También entendemos que nos ayuda a reducir desperdicios y mantener los costos bajos.

Con la iniciación del proyecto de BPM, confiamos lograr dar una mejor confianza a nuestros clientes para que nos prefieran a nosotros. También es necesario recalcar en que el tiempo actual esta certificación nos permitirá tener una ventaja competitiva frente a nuestros competidores.

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 2015.

Atentamente

Arq Raul Ortega

GERENTE GENERAL

Industria de Plasticos Santos Ortega Cia Ltda