



Sangolquí, 30 de Marzo del 2017

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 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

Cientes.

Durante este periodo económico 2016 doy a conocer las diferentes actividades realizadas por mi gestión las cuales son:

- En este año que culmina, debo reconocer que hemos tenido varios problemas con los clientes. La mayoría de los problemas que tuvimos se centran en tiempos de entrega. No hemos logrado sostener el tiempo de 3 días para entregar los pedidos.
- La razón principal por las que no hemos logrado entregar es que la demanda ha aumentado significativamente.
- Hemos buscando mantener los clientes como Farmaenlace, Prodimedia, MH, Medivital. Sin embargo de estos que son clientes muy importantes para nosotros, perdimos a Prodimedia en ventas.



- Este año que termina tiene la característica del terremoto de Manabí en Abril, como consecuencia de dicho fenómeno tuvimos un bajón en los clientes que atendíamos en esa provincia.
- Una gestión ardua, complicada pero importante es el cobro de la cartera. La cual fue afectada por la falta de liquidez del gobierno central.
 - Este año, hemos tenido que esperar hasta más de un año para poder cobrar a algunos clientes.
 - El terremoto también fue una causa por la que los cobros fueron mermados.
 - Sin embargo con la política de austeridad que tenemos, logramos terminar el año pagando a todos nuestros empleados y proveedores, a tiempo.
- No puedo afirmar que este año se a conseguido nuevos clientes, la situación del país ha sido muy grave.

Productos.

- Tengo el gusto de comentar a los socios que los nuestros productos siguen siendo aceptados y necesitados en el mercado.
 - El guardián es un producto que lo sacamos a mediados del 2013, y ha sido muy difícil introducirlo en el mercado. Pero 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.
- Sin embargo, no logramos introducir las pinzas de plástico al mercado. Tengo que reconocer que ese producto no va con la línea de nuestra empresa.
- Este año desarrollamos los envases para cortopunzantes de 1 litro y 2 litros.
 - Estos estamos introduciendo en el mercado.
 - El proceso ha sido lento, pero estamos confiados que el mercado los aceptará tal como lo hizo con el contenedor de 4 litros.
- También puedo mencionar que el año que termina desarrollamos el guardián de 6 litros.

- Lo estamos introduciendo al mercado, confiamos que pronto podamos distribuirlo a nivel nacional.
- Es importante mencionar que nuestro frasco para orina es un producto que gusta mucho.
 - Este producto es el que nos ha quitado tiempo para poder seguir manteniendo los tiempos de entrega bajos.
 - Hemos notado el incremento de demanda de los frascos de orina. El mismo que es muy superior para lo que fue el periodo del 2015.
 - Sin embargo es un problema, porque el precio que tenemos es muy cercano al costo. Por ello solicito a la junta analizar la subida del precio.
 - Dicha solicitud se basa en la alta demanda que tenemos del producto, la calidad del producto, y los costos del producto.

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 2016 adquirimos 2 moldes nuevos de frascos de orina.
 - Con estos dos moldes logramos aumentar la producción 42 %.
 - Esto nos ayuda a mejorar los tiempos de entrega a los clientes.
 - Adquirir dos moldes nuevos fue una decisión estratégica muy acertada. Pues la demanda del mismo ha ido en aumento cada año.
- Como mencioné antes, desarrollamos el producto del guardián de 6 litros.



- El mismo que cuenta con 4 moldes diferentes.
- Molde para agarradera
- Molde para tapa redonda
- Molde para tapa cuadrada
- Molde para base
- Ha sido una inversión muy fuerte. Pero confiamos en el potencial de este producto.
- Volvemos a solicitar a la junta se tome en cuenta la realización de un nuevo molde de guardián 2.9. 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.
- También se cumplió con el mantenimiento de los moldes. Todos los moldes fueron revisados y corregidos.
 - Lo que nos da luz verde para el 2017 poder seguir abasteciendo a nuestros clientes de productos de calidad.

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, por lo que tuvimos que hacer mucho esfuerzo para cumplir.
- Como mencioné antes aun trabajando horas extra, teniendo varios turnos, no logramos entregar todos los requerimientos que tuvimos al final de año.
- Este año se afianzó el sistema de seguridad y salud. Se incorporó la Ing. Jessica Zambrano, quien es la encargada de llevar el sistema.
 - La Ing. Daverlí y la Ing. Jessica han hecho un excelente trabajo con el personal, par crear conciencia de la seguridad y la salud.
 - En este mismo tema, el Doc. Ricardo Zurita es quien nos apoya con la parte medica.
 - 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 sobre: Enfermedades Venéreas, Drogas, control de natalidad, Higiene personal y Salud individual.
- De la misma manera cumpliendo las exigencias de nuestro gobierno, el año que culmina hicimos la renovación de la ficha ambiental de la empresa.
- Este año que pasa empezamos la negociación para ingresar en el catalogo de productos del estado.
 - Este es el sistema por el cual los hospitales e entidades de salud compran producto que requieren.
 - Hemos pasado las inspecciones y se aprobó el ingreso de varios productos que realizamos en la planta.
 - Este es un gran paso para la empresa ya que creemos que podemos crecer en volumen de ventas.
- 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.
- Tengo que mencionar algo muy importante en tema administrativo. La empresa ha iniciado el proceso de certificación ISO 13485.
 - Norma de calidad, especifica para insumos médicos.
 - Confiamos que dicho proceso termine en buen termino con el certificado al finales del año 2017.
 - Este certificado pondrá a la empresa en otro nivel de competitividad.
 - Creemos que es un paso muy importante para la empresa.

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 mejorar el tiempo de entrega, y mantendremos productos de calidad.

Si bien es cierto que este año hay cambio de gobierno, confiamos que mejorará las condiciones del país. Lo que nos beneficiará a todos. Estamos muy expectantes con lo que el nuevo gobierno logre en cuanto a bajar las tasas para importar materia prima, maquinaria, y otros insumos para nuestro negocio. También confiamos que este año, el gobierno mejore el plazo de pago a proveedores, pues esto nos afecta directamente a nosotros.

Con la iniciación del proyecto de la certificación de norma ISO 13485, 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 2016.

Atentamente



Eeon David Ortega P.

GERENTE GENERAL

IND DE PLASTICOS SANTOS ORTEGA CIA LTDA