

**SANITARIOS HYPOO CO-S.A.**  
**INFORME DE LABORES GERENCIA**  
**AÑO 2016**



## Contenido

<b>1. ENTORNO ECONÓMICO</b> .....	4
SUCESO ECONOMICO 2016.....	4
<b>2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS</b> .....	5
<b>2.1 TIPOS DE VENTAS</b> .....	5
<b>2.2 VENTAS BRUTAS</b> .....	5
<b>2.2.1 VENTAS INDUSTRIALES POR TERRITORIO HYPOO</b> .....	6
<b>2.3 CLIENTES ACTIVOS 2016 EN LOS TERRITORIOS I, II, III</b> .....	7
<b>2.4 VENTAS POR PIEZAS</b> .....	8
<b>3. RESULTADOS Y PATRIMONIO</b> .....	9
<b>3.1 BALANCE GENERAL DE 2016</b> .....	9
<b>a. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b> .....	10
<b>3.2 RESULTADOS</b> .....	11
<b>3.3 PATRIMONIO</b> .....	11
<b>3.4 APORTE A FUTURAS CAPITALIZACIONES.</b> .....	11
<b>4 RESUMEN DE GASTOS</b> .....	12
<b>4.1 CUADRO COMPARATIVO DE MOVIMIENTOS 2015 VS 2016</b> .....	12
<b>5 CARTERA</b> .....	13
<b>5.1 INFORMACIÓN ESTADÍSTICA</b> .....	13
<b>5.2 CARTERA CORRIENTE</b> .....	13
<b>5.3 CARTERA LEGAL</b> .....	14
<b>5.3.1 Territorio II</b> .....	14
<b>5.3.2 Casos penales</b> .....	15
<b>5.3.3 Casos pendientes resueltos</b> .....	15
<b>5.4 SOLICITUDES DE CRÉDITO</b> .....	15
<b>5.5 GESTIÓN DE COBRANZAS:</b> .....	15
<b>6 GESTION DE MERCADEO</b> .....	16
<b>6.1 ROTULACION EXTERIOR - LETREROS</b> .....	16
<b>6.2 IMPLEMENTACIÓN DE EXHIBICIONES A NIVEL NACIONAL</b> .....	16
<b>6.3 EXHIBICION – VIP Y BOXES</b> .....	17
♦ <b>BOXES</b> .....	17
♦ <b>EXHIBICION VIP</b> .....	18
<b>6.4 DISEÑO Y ELABORACION DE MATERIAL POP Y FOLLETERIA</b> .....	19
<b>6.5 DISEÑO DE CATALOGO HYPOO 2016</b> .....	21

<b>7</b>	<b>PRODUCCION</b> .....	<b>21</b>
7.1	REVISIÓN Y RECLASIFICACIÓN DE TAZA MANCHESTER DE LAS DIFERENTE BODEGAS 21	
7.2	ACTIVIDADES DENTRO DE LA PLANTA:.....	22
7.3	DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS.....	35
*	ACTIVIDADES ADICIONALES:.....	44
7.4	RECLAMOS Y CALIDAD.....	44
<b>8</b>	<b>SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL &amp; MEDIO AMBIENTE</b> .....	<b>45</b>
8.1	SEGURIDAD OCUPACIONAL.....	45
	Indicadores Reactivos:.....	45
➤	Impartición de Capacitaciones 2016.....	46
➤	Simulacros 2016.....	49
8.2	MEDIO AMBIENTE.....	50
8.3	PLANTA DE GNL.....	50
<b>9</b>	<b>ASPECTOS LABORALES Y LEGALES</b> .....	<b>50</b>
9.1	GESTIÓN DE RECURSO HUMANO.....	50
9.1.1	Tasa de variación de personal 2016 vs 2015.....	50
9.1.3	Contratación de asesores comerciales.....	51
9.3	LEGAL.....	53
<b>10</b>	<b>COMPRAS E IMPORTACIONES</b> .....	<b>53</b>
10.1	IMPORTACIONES.....	53
10.2	EXPORTACIONES.....	53
10.3	COMPRAS NACIONALES.....	54
10.4	OTRAS ACTIVIDADES.....	54
<b>11</b>	<b>INVENTARIOS</b> .....	<b>54</b>
12.	INTERVENCIÓN DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS A SANITARIOS HYPOO.....	55
13.	CUMPLIMIENTO DE NORMAS.....	55
14.	OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES.....	55

## Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la normativa legal y en los estatutos sociales de la Compañía, presento a consideración de ustedes el Informe de labores correspondientes al ejercicio económico del año 2016.

### 1. ENTORNO ECONÓMICO

A continuación se muestra algunos indicadores económicos del país correspondientes al Ejercicio Económico 2016:

- **Producto Interno Bruto PIB:** El 2016 fue el único año en la última década en que la economía ecuatoriana no creció. Según datos del Banco Central, la última cifra positiva se registró en 2015 con un 0.2% de crecimiento mientras que en 2016 la economía decreció en 1.5%.
- **Petróleo:** El precio del barril del petróleo en promedio fluctuó en el año 2016 desde \$ 23.90 USD en el mes de febrero y a diciembre del mismo año alcanza el \$ 46.37 USD.
- **Inflación:** La inflación del año 2016 es 1.12 %, frente al 3,38% de 2015.
- **Empleo:** La tasa nacional de desempleo se ubica en el 5,2% para el 2016, la variación de 0,4 puntos no es significativa respecto al mismo periodo del año anterior (4,8%).
- **La Construcción:** en el año 2014 establece cifras con un valor \$10.869,4 millones de dólares y en 2015 con un valor de 10.718,8 millones de dólares cuya tasa de variación de -1.7 %. Mientras que el año 2016 este indicador varía en -10.3 %.
- **El sector Comercial:** en el año 2015 presenta cifras con un valor de \$ 10.501,4 millones de dólares con una tasa de variación anual de -0.8 % denotando el decrecimiento en sector económico, Mientras que el año 2016 continua decreciendo hasta alcázar -1.6%.
- **Ventas Nacionales durante el 2016:**  
El monto acumulado en ventas a nivel nacional disminuyó desde USD 144.909 millones en diciembre de 2015 hasta USD 130.845 millones en diciembre de 2016. Dicha reducción en las ventas representa un decrecimiento del 9,7% durante un año

### SUCESO ECONOMICOS 2016

- **Terremoto:**  
Por esta causa se modificaron varias de las siguientes políticas:
  - Impuesto al Valor Agregado del 12% al 14% (vigencia de junio de 2016 a junio de 2017)
  - Contribución por una sola vez del 3% adicional sobre utilidades
  - Contribución del 0,9% sobre personas naturales cuyo patrimonio sea mayor a un millón de dólares.

- o El pago de un día de sueldo por cada USD 1 000 ganados, dos días por cada USD 2 000 y así sucesivamente
  - o El Estado buscará vender algunos de sus activos.
- o **Tratado comercial internacional con la Unión Europea (UE):**  
 Se alcanzó el al tratado comercial internacional con la Unión Europea (UE) con un mercado aproximado de 16 millones de habitantes y el acceso a un mercado de 614 millones de personas el cual entra en vigencia el 1 de enero del 2017.

## 2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

### 2.1 TIPOS DE VENTAS

Para el proceso contable se identifican dos tipos de Ventas: Industriales y Comerciales.

1. Las Ventas Industriales son directamente nuestros productos terminados obtenidos en los procesos de fabricación.
2. Ventas Comerciales son aquellas que la empresa hace de las materias primas u otros materiales generados en los procesos de fabricación en algunos casos son considerados residuos.

### 2.2 VENTAS BRUTAS

Las ventas en el año 2016 alcanzó \$ 1.511.003,51 dólares es decir existe una reducción de 7 % con respecto a las ventas netas del año 2015 que fueron de \$ 1.620.721,82 dólares.

DESCRIPCION	AÑO		% DE VAR
	2015	2016	
SANITARIOS Y PQQ	\$ 1.620.721,82	\$ 1.511.003,51	-7 %

La diferencia en las ventas del 2015 VS 2016 es del - 7 % y se debe principalmente a:

- a) Estancamiento de los proyectos de construcción del estado.
- b) Incertidumbre de los inversionistas, provocado por el entorno político.
- c) Políticas de precios agresivas por parte de la competencia.
- d) Alta rotación del personal de ventas de la empresa.
- e) Portafolio limitado de productos.
- f) Clientes con problemas de cartera.

VENTAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015, 2016				
CUENTAS	VENTAS 2015	VENTAS 2016	% VAR	OBSERVACIONES
Ventas	\$ 1.620.721,82	\$ 1.511.003,51	-7	Ventas totales
Industriales	\$ 1.767.239,14	\$ 1.680.647,02	-5	Venta de lavamanos, pedestales, sanitarios, vessel etc.
Comerciales	\$ 142.321,41	\$ 63.617,23	-55	Venta de reproceso, yeso, etc.
Devoluciones en Ventas	-\$ 105.941,51	-\$ 64.491,44	-39	Reclamos, menos devoluciones.
Descuentos en Ventas	-\$ 182.897,22	-\$ 168.769,30	-8	Políticas de ventas, menos descuento.

Los puntos positivos:

- Mejor calidad del producto. Comparando las devoluciones en ventas del 2015 vs 2016 se logra una disminución del 39% esto implica 41.450 USD.
- Menores descuentos en productos. Comparando los descuentos en ventas del 2015 vs 2016 se logra una disminución del 8% esto implica 14.127,92 USD.

Lo negativo:

- No superamos el volumen de venta del año 2015, entre las principales causas estan el entorno político, condiciones de mercado y rotación del personal de ventas.

### 2.2.1 VENTAS INDUSTRIALES POR TERRITORIO HYPOO

En las siguientes tablas se muestra las ventas por territorio de Hypoo 2016 no se incluyen las ventas de las empresas relacionadas:

TERRITORIO	VENTAS 2016
TERRITORIO I	166.505,42
TERRITORIO II	108.579,54
TERRITORIO III	215.231,63
<b>TOTAL</b>	<b>490.316,59</b>

En el territorio III tenemos un incremento en ventas de: 22 % comparado con el 2015 y mientras que en el territorio II hemos decrecido significativamente, por la pérdida de



ZONA		2015	2016
SANITARIOS HYPOO	TERRITORIO I	91	57
	TERRITORIO II	69	21
	TERRITORIO III	192	50
TOTAL		352	128

TOTAL CLIENTES AÑO 2016	480
-------------------------	-----

#### 2.4 VENTAS POR PIEZAS

En el año 2016 se vendió 140.347 pieza en comparación del 2015 se vendió 102.305 piezas, siendo la más vendida los lavamanos con 50.442 unidades.

VENTAS DE PIEZAS		
	2015	2016
PRODUCTO	CANTIDAD(Unidades)	CANTIDAD(Unidades)
LAVAMANOS	23.850	50.442
ONE PIECE	3.394	1.739
PEDESTAL	8.340	10.263
REJILLAS	13	266
TANQUE	20.875	24.392
TAPAS	24.290	26.182
TAZA	21.543	27.063
TOTAL	102.305	140.347

- En el 2016 se vendieron más piezas que el 2015; los sanitarios "One Piece Lugano" se agotaron influenciando que baje el margen de ventas totales.
- Se comercializo productos de años anteriores en la feria que se organizo con una política de precios por encima del precio del distribuidor aprovechando el margen de ganancia del distribuidor.
- El número de reclamos por producto disminuyeron en el año 2016 comparado con el 2015, mas adelante explicaremos con detalles esta afirmación.
- En el año 2016 se comercializo producto denominado "estándar" que antes lo conocían como de segunda calidad.

### 3. RESULTADOS Y PATRIMONIO

#### 3.1 BALANCE GENERAL DE 2016

#### SANITARIOS HYPOO - CO S.A.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

##### ACTIVOS

<b>Activo Corriente</b>		\$ 13,553,059.34
Caja	\$ 9,500.00	
Bancos	\$ 2,582.70	
Bancos Moneda Extranjera	\$ 10,150.21	
Cuentas por Cobrar	\$ 3,272,630.26	
Inventarios	\$ 10,258,196.17	
<b>Activos no Corrientes</b>		\$ 7,965,459.74
Activo Fijo	\$ 7,965,459.74	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 21,518,519.08</b>

##### PASIVO

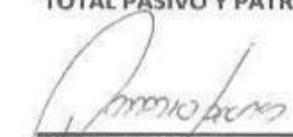
<b>Pasivo Corriente</b>		\$ 23,406,656.75
Prest. y sobreg. Bancarios	\$ 11,699.25	
Companias Relacionadas	\$ 19,702,299.50	
Varios Acreedores	\$ 2,757,762.03	
Gasto Acum. X Pagar	\$ 770,813.34	
Impuestos Fiscales	\$ 164,082.63	
<b>Pasivo No Corriente</b>		\$ 5,200,359.72
Otros Pasivos l/p	\$ 5,200,359.72	
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 28,607,016.47</b>

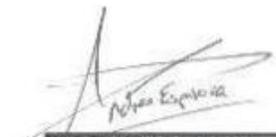
##### PATRIMONIO

		\$ (7,088,497.39)
Capital Suscrito	\$ 124,400.00	
Aporte Futura Capitalizacion	\$ 3,047,234.76	
Reserva de Capital	\$ 1,851,855.81	
Result. Ejercicios Anteriores	\$ (8,663,592.74)	
Resultado del Ejercicio	\$ (3,474,540.91)	
Adopcion por Primera vez NIIF	\$ -	
Otros Resultados Integrales ORI	\$ 26,145.69	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ (7,088,497.39)</b>

##### TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 21,518,519.08

  
Ing. Mario Cáceres  
GERENTE GENERAL  
SANITARIOS HYPOO CO S.A.

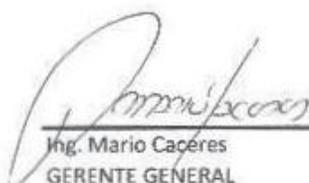
  
Ing. Andrés Espinoza  
CONTADOR ENCARGADO  
SANITARIOS HYPOO CO S.A.

a. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

**SANITARIOS HYPOO - CO S.A.**

ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

<b>VENTAS</b>		\$ 1511,003.51
Ventas Industriales	\$ 1680,647.02	
Ventas Comerciales	\$ 63,617.23	
(-) Devoluciones en Ventas	\$ (64,491.44)	
(-) Descuentos en Ventas	\$ (168,769.30)	
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>		\$ (1756,538.64)
Industrial	\$ (1754,425.05)	
Comercial	\$ (2,113.59)	
<b>= UTILIDAD (PERDIDA) BRUTA</b>		\$ (245,535.13)
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>		\$ (3246,829.66)
Gastos Administrativos	\$ (1062,984.23)	
Gastos de Venta	\$ (295,825.15)	
Gastos de Produccion	\$ (1888,020.28)	
<b>= UTILIDAD (PERDIDA) OPERATIVA</b>		\$ (3492,364.79)
<b>DIVISION FINANCIERA</b>		\$ (25,232.69)
(-) Gastos Financieros	\$ (25,232.69)	
<b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>		\$ 43,056.57
(+) Otros Ingresos	\$ 50,484.75	
(-) Otros Gastos	\$ (7,428.18)	
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		\$ (3474,540.91)

  
 Ing. Mario Cáceres  
 GERENTE GENERAL  
 SANITARIOS HYPOO CO S.A.

  
 Ing. Andrés Espinoza  
 CONTADOR ENCARGADO  
 SANITARIOS HYPOO CO S.A.

### 3.2 RESULTADOS

De acuerdo a Balances finales del periodo 2016, se determino en el mismo un incremento en los gastos Operativos los cuales son (Administrativos, Ventas, Producción) dando así un acumulado de \$ 3.246.829,66 USD el valor más fuerte es el de mano de obra de producción los cuales pasan al gasto y generan una pérdida de 3.474.540,91 USD.

A continuación se presenta una tabla con el desglose de estos gastos:

CUENTA	ACUMULADO 2015	ACUMULADO 2016
Ingresos por Ventas	\$ 1.620.721,82	\$ 1.511.003,51
(-) Costo de ventas	\$ 1.609.433,66	\$ 1.756.538,64
Utilidad Bruta ...	<b>\$ 11.288,16</b>	<b>-\$ 245.535,13</b>

NOTA: El costo de mano de obra de producción va directamente al gasto porque la planta no se encuentra operativa. Incrementando el costo por pieza.

Al no tener a la venta los One Piece Lugano los cuales generan margen la utilidad Bruta cae drásticamente a las cifras indicadas.

### 3.3 PATRIMONIO

El patrimonio neto de la compañía al 31 de diciembre del 2015 es de \$ - 3.290.102,17; mientras que para el año 2016 es de \$ -7.088.497,39

### 3.4 APOORTE A FUTURAS CAPITALIZACIONES.

El aporte a futuras capitalizaciones tanto para el año 2015 como para el año 2016 corresponde a \$ 3.047.234,76, se mantienen los valores.

### 3.5 REVISION DE LAS CUENTAS IMPORTANTES

#### 3.5.1 CUENTAS POR COBRAR.

DESCIPCION	TOTAL 2015	TOTAL 2016
1. ANTICIPOS A EMPLEADOS	\$ 1.377,81	\$ 97,62
2. CTAS X COBRAR EMPLEADOS	\$ 3.380,93	\$ 3.380,93

3.	CLIENTES COMPAÑIAS RELACIONADAS	\$ 37.163,35	\$ 35.385,56
4.	CLIENTES DEL EXTERIOR	\$ 104.046,27	\$ 104.046,27

### 3.5.2 CUENTAS POR PAGAR.

	DESCIPCION	TOTAL 2015	TOTAL 2016
1.	ACREEDORES NACIONALES	\$ 1.413.114,23	\$1.455.867,49
2.	ACREEDORES DEL EXTERIOR	\$ 60.830,06	\$ 42.962,00
3.	LIQUIDACIONES LABORALES	\$ 42.587,33	\$ 53.036,48
4.	PROVISIONES VENCIDAS	\$ 496.499,58	\$ 610.189,93

## 4 RESUMEN DE GASTOS

### 4.1 CUADRO COMPARATIVO DE MOVIMIENTOS 2015 VS 2016

A partir de octubre de 2015 por recomendación de Auditoría Externa se le da un tratamiento diferente a la cuentas de Gastos de Producción la cual se puede observar con valores elevados. Se distribuye los gastos en las cuentas: Mano de obra distribuida, Gastos de fabricación distribuida, estas dos constituye la cuenta Gastos de Producción.

DESCRIPCION	TOTAL 2015	TOTAL 2016	DIFERENCIA	DIFERENCIA %
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1,129,617.26	\$ 1,062,984.23	-\$ 66,633.03	-6%
GASTO DE VENTAS	\$ 416,928.83	\$ 295,825.15	-\$ 121,103.68	-29%
GASTOS DE PRODUCCION	\$ 721,263.83	\$ 1,888,020.28	\$ 1,166,756.45	162%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,267,809.92</b>	<b>\$ 3,246,829.66</b>	<b>\$ 979,019.74</b>	

Con la planta inactiva los valores de mano de obra de producción pasan al gasto y los costos no son absorbidos por las piezas producidas como ocurría en los años anteriores.

## 5 CARTERA

TERRITORIO	TOTAL CARTERA		CARTERA VENCIDO		% CARTERA EN MORA-VENCIDA	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
T I	\$ 386,361.21	\$ 370,902.77	\$ 351,819.51	\$ 345,340.20	91.06%	93.11%
T II	\$ 329,995.42	\$ 246,309.88	\$ 269,633.23	\$ 235,159.49	81.71%	95.47%
T III	\$ 150,599.83	\$ 128,701.19	\$ 83,818.98	\$ 106,439.48	55.66%	82.70%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 866,956.46</b>	<b>\$ 745,913.84</b>	<b>\$ 705,271.72</b>	<b>\$ 686,939.17</b>	<b>81.35%</b>	<b>92%</b>

Total cartera se reduce en un 14% comparado con el 2015 y la cartera vencida se reduce 7% en comparación del año 2015.

### 5.1 INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Para el desarrollo de este punto analizaremos la evolución de la cartera desde el año 2011. Tomando en cuenta los índices de morosidad y de qué manera se han incrementado los mismos.

El vencimiento de cartera corresponde a los créditos otorgados a los clientes que superen los 30 días de vencimiento cuyo porcentaje en promedio es de 27 de los tres territorios. La razón del incremento.

AÑO	CARTERA VENCIDA	INCREMENTO CON RELACION AL AÑO 2012
2012	\$ 296.270,48	
2013	\$ 570.730,37	\$ 274.459,89
2014	\$ 743.892,39	\$ 173.162,02
2015	\$ 705.271,72	-\$ 38.620,67
2016	\$ 686.939,17	-\$ 18.332,55

Se observa que desde al año 2012 hasta el 2015 existe un incremento mayor al 200% de monto vencido lo que se logro en el 2016 fue una disminución del 3% correspondiente a 18.332.55 USD.

### 5.2 CARTERA CORRIENTE

La cartera corriente en diciembre de 2015 fue de \$ 161.684,74 USD un 19% de la cartera total y en el 2016 fue de \$ 58974.67 USD un 8% de la cartera total.

La disminución en ventas está ligada también a la variación de la cartera corriente.

### 5.3 CARTERA LEGAL

Según la información obtenida en el sistema la cartera de crédito en estado legal del año 2016 en comparación a la del 2015 es la siguiente.

2015	2016
\$ 10.939,20	\$ 8.565,09

Procesos Legales que se han iniciado el año 2016 de la cartera vencida total la gran mayoría no tenía procesos legales por falta de gestión y documentación eran las razones principales que no se daba seguimiento a los casos de cartera.

En los casos legales encontramos en el 2016 varias irregularidades:

1. Procesos que no se habían dado seguimiento prescribieron.
2. Falta de documentación para continuar con el proceso legal.

Se tomo como acción enviar cartas legales a los ex clientes buscado reconozcan la deuda y llegar a acuerdos de pago se tuvo éxito en un 2 % de los casos revisados.

#### 5.3.1 Territorio II

**Ciente:** Almacén Zurita S.A.AZURIT

**Cuántía:** \$12.885,00

**Estado del juicio:** Pendiente citación de la demandada, se notifica que oficina de citaciones no se encuentra operativa. Última providencia 21/06/2016.

**Ciente:** Lui Wong Javier William

**Cuántía:** \$4.800,00

**Estado del juicio:** Juez se inhibe de conocer la demanda y se envía la causa directamente a la Unidad Judicial de Pueblo Viejo, provincia de Los Ríos, la dirección del demandado señalada en la demanda, se encuentran en Pueblo Viejo. Última providencia 23/08/2016.

Cabe recalcar que muchos juicios no han podido ser inscritos por la falta de documentación, aclarando que no se cuenta con las garantías suficientes para la recuperación de los mismos por la vía legal.

En cuanto a los procesos legales detallados anteriormente, estos no se han podido recuperar por la vía judicial ya que no ha existido un correcto seguimiento a dichos procesos, así como los documentos de respaldo necesarios para presentar en los juicios respectivos.

### 5.3.2 Casos penales

Estos casos corresponden a acciones legales que se han seguido en contra de ex empleados de la empresa, por casos de abuso de confianza (vendedores ocuparon dinero de la empresa producto de pagos por parte de clientes). En el caso de Arias Burneo y Paltrana Madrid, Caso Navarrete corresponde a un incumplimiento de contrato.

ARIAS BURNEO MAURICIO	SUSPENDIDO EL TRAMITE POR FALTA DE RECURSOS (NO SE UBICA AL IMPUTADO)
CASO NAVARRETE	INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO
BRAVO BRAVO MIGUEL LEONARDO	ARCHIVO DE LA CAUSA
YUNDA CUJILEMA OLGA	SUSPENDIDO EL TRAMITE POR FALTA DE RECURSOS (NO SE UBICA AL IMPUTADO)
MORA AROCA ELVIS GEOVANY	ARCHIVO DE LA CAUSA
PALTRANA MADRID JORGE	SUSPENDIDO EL TRAMITE POR FALTA DE RECURSOS (NO SE UBICA AL IMPUTADO)

### 5.3.3 Casos pendientes resueltos

En cuanto a los casos legales recuperados en el año 2016 se detalla a continuación:

PERALTA SAMANTHA	SOLUCIONADO
TENEMEA ZHIÑIN EULALIA	COBRADO

## 5.4 SOLICITUDES DE CRÉDITO

En lo correspondiente al análisis de clientes que no cumplen con los requerimientos para ser distribuidores de HYPOO, se han negado un total de 49 solicitudes, por diferentes motivos en la presentación de documentación complementaria, así como problemas en el buró de crédito.

## 5.5 GESTIÓN DE COBRANZAS:

Ante la falta de gestión efectiva, seguimiento continuo a la cartera de crédito y la alta rotación de personal, desde el 2016 se están tomando los correctivos necesarios para disminuir los índices de morosidad y dar el seguimiento correcto a los clientes que tienen obligaciones vencidas con Hypoo.

Los actividades que se han implementado para un correcto seguimiento de cartera, son reuniones semanales de cartera para evaluar la gestión de cobro de cada

vendedor a nivel nacional, apoyar en la gestión de cobro en ocasiones en la que los vendedores no pueden visitar a todos los clientes con quienes tienen compromisos de pago, también se ha implementado un presupuesto mensual de recuperación de cartera para cada vendedor, tomando en cuenta las ventas que realizan a 30 - 60 días a crédito y el pago de comisiones por cobro.

## 6 GESTIÓN DE MERCADEO

### 6.1 ROTULACION EXTERIOR - LETREROS

Colocados en 2016:

Hasta el año 2016 se lograron colocar 297 letreros a nivel nacional gracias a la gran campaña de rotulación de HYPOO realizada en el 2014 y al trabajo conjunto de apertura de clientes lograda en el 2015 con las empresas relacionadas. Durante el 2016 la colocación de letreros fue menor, en parte por la cobertura casi total de rotulación realizada en los años anteriores.

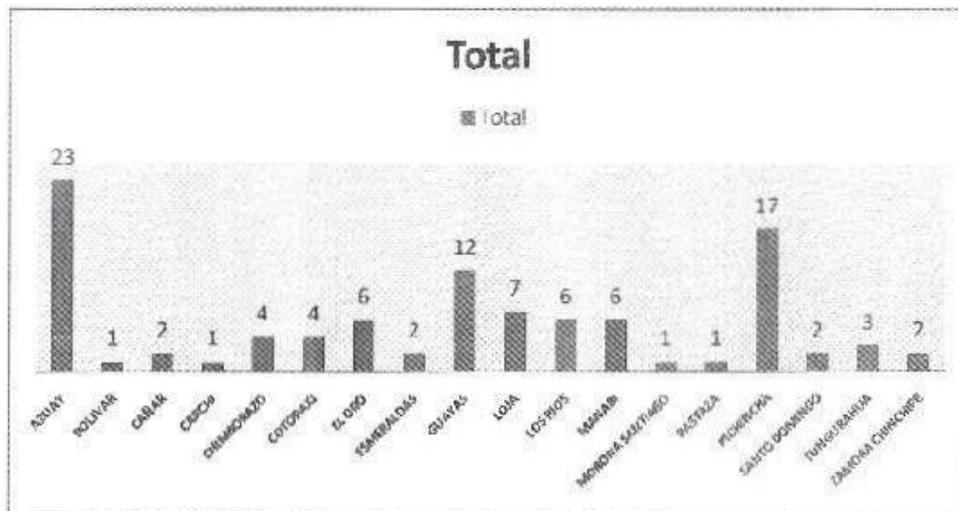
#### • Instalación de letreros

Distribuidor: Hilda Padilla / Grupo Ferretero	Distribuidor: Maria Quizhpi
	

### 6.2 IMPLEMENTACIÓN DE EXHIBICIONES A NIVEL NACIONAL

Durante el 2016, se entregó producto para exhibición a 100 clientes a nivel nacional. Distribuidas en provincias según los datos del cuadro No.1.

Cuadro No. 1 EXHIBICIONES POR PROVINCIA



El territorio con mayor cantidad de exhibiciones es el T3 con 41 exhibiciones entregadas, seguido del T1 con 35 y en tercer lugar el T2 con 24 exhibiciones.

Estas variantes se explican a que en el T3, en Azuay principalmente, hubo un gran trabajo de cobertura logrando introducción de marca y ventas así como en T1, lo que no pudimos lograr con el T2 debido principalmente a rotación del equipo comercial.

EXHIBICIONES POR TERRITORIO		
T1	QUITO	35
T2	GUAYAQUIL	24
T3	CUENCA	41
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

DIREL - LOJA  
 DANNY ARELLANO - PORTOVIEJO  
 G&M GRANITOS - MACHALA  
 LUIS SANCHEZ-PORTOVIEJO

### 6.3 EXHIBICION – VIP Y BOXES

#### • BOXES

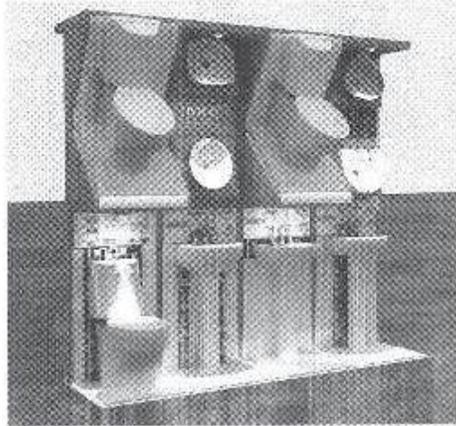
En el 2016 se aprobó el diseño de mobiliario de Exhibición tipo Boxes para distribuidores y para clientes estratégicos/VIP. Como un plan piloto, se implementaron 5 exhibiciones tipo Box en la como parte del acuerdo comercial

para la re activación de código de unos clientes que son parte de un Grupo Ferretero en Cuenca.

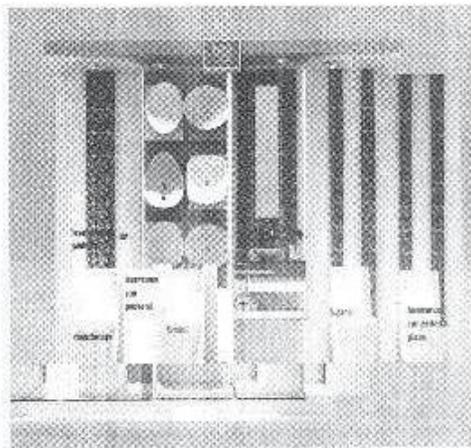
- **EXHIBICION VIP**

Se logró implementar 2 exhibiciones VIP una en el local de KYWI en Loja y la otra el Showroom de ITALPISOS.

- **Exhibición KYWI Loja**



- **Exhibición Showroom ITALPISOS**



## 6.4 DISEÑO Y ELABORACION DE MATERIAL POP Y FOLLETERIA

- Nuevo diseño del catalogo 2016, flyers promocionales de combo Manchester y Bristol y material publicitario para feria

Se diseñó y elaboró folletos para promociones y combos a ser entregado en puntos de venta, público en general y activaciones.

- Flyer feria de saldos Hypoo



- Artes promocionales para pautaaje radial.



- Diseño de artes publicitarias para marketing digital

- Publicidad de Feria de Saldos en Página de Facebook de HYPOO S.A.



- Publicidad de Feria de Saldos en Mailing & Whatsapp



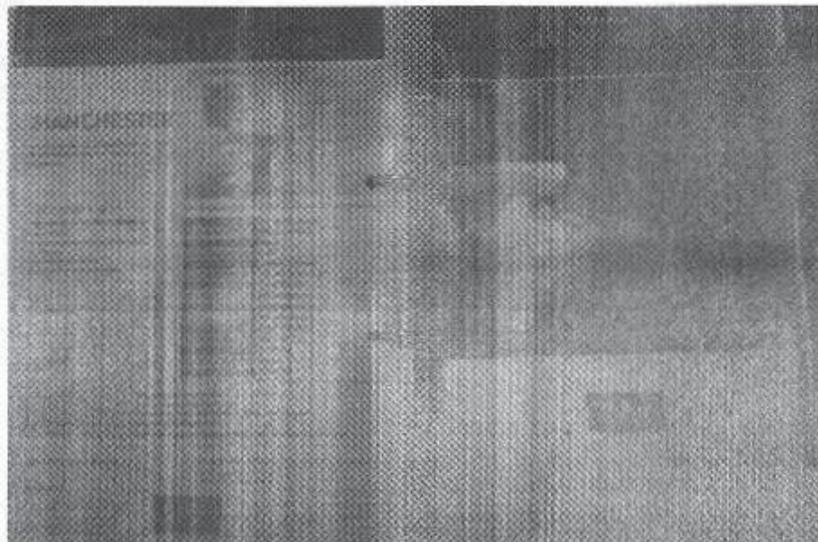
Caballetes para publicidad rodante de Feria de Saldos.



## 6.5 DISEÑO DE CATALOGO HYPOO 2016

En un trabajo conjunto con el área de matricería, producción, fotografía y diseño se logró realizar el diseño del nuevo catálogo 2016 de HYPOO cuyo principal componente son los nuevos productos y desarrollo de las fichas técnicas de todo el portafolio.

CADA CATALOGO CONTIENE:  
24 HOJAS DIFERENTES  
21,0CM X 29,7CM  
COUCHE DE 200GR  
IMPRESION FULL COLOR TIRO Y RETIRO  
SE ENTREGAN PERFORADAS PARA COLOCAR EN CARPETA CON BINCHA TIPO FOLDER



## 7 PRODUCCION

El año 2016 ha sido un periodo para el desarrollo actividades diversas en las áreas de producción y externas de la planta las mismas que están enfocadas a mejorar las condiciones de los equipos, maquinas, herramientas de producción, zonas de almacenamiento de producto terminado, inventarios y espacios trabajo en general.

### 7.1 REVISIÓN Y RECLASIFICACIÓN DE TAZA MANCHESTER DE LAS DIFERENTE BODEGAS

Los productos fabricados antes del primer trimestre del 2014 presenta el porcentaje más bajo en calidad Hypoo (70%), incluyendo un % alto en piezas que requirieron reparación en fotocurado y en frío. Para las tazas fabricadas en el 2014 estuvo alrededor de un 85% y las del 2015 en un 95%.

Las piezas del 2013 presentaron defectos como falta de esmalte, mal reparado, hervido, martillado, rayado y deformaciones. Las del 2014 en adelante el defecto mayor eran poros que con la actual tabla de clasificación no pasan a calidad Hypoo.

La rotura de piezas se presenta principalmente en la base de las rumas apiladas. Las piezas rayadas son la que están almacenadas sin cartón.

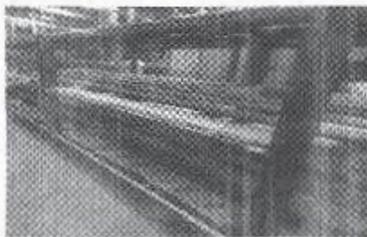
PIEZAS REVISADAS							
MODELO	COLOR	CALIDAD	CANTIDAD A RECLASIFICAR	CAMBIO A STANDAR	A ROTURA	CAMBIO A PREMIUM	OBSERVACIONES
Tanque Bristol	Bianco	Premium	37.112	1.125	154	0	
Tapa Bristol	Bianco	Premium	38.390	4.209	749	0	1279 tapas sueltas
Lavamanos Monza	Bianco	Standar	409	0	16	59	
Lavamanos pavía	Bianco	Standar	635	0	38	24	
Lavamanos Foggia	Bianco	Premium	1100	56	9	0	
Lavamanos Forino	Bianco	Premium	452	84	67	0	
Lavamanos faenza	Bianco	Premium	1441	105	35	0	
Lavamanos Foril	Bianco	Premium	765	77	20	0	
One Piece Florence	Bianco	Standar	1.101	0	656	0	613 no pasan pruebas
One Piece lugano	Bianco	Standar	977	0	211	0	
<b>TOTAL GENERAL</b>			<b>82.384</b>	<b>5.656</b>	<b>1.955</b>	<b>83</b>	

Total taras revisadas	Hypco	FG	Rotura
14.084	11.589	1.971	521
	82%	14%	4%

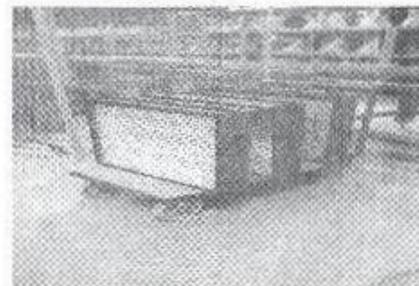
Hasta el 03/04/2017

## 7.2 ACTIVIDADES DENTRO DE LA PLANTA:

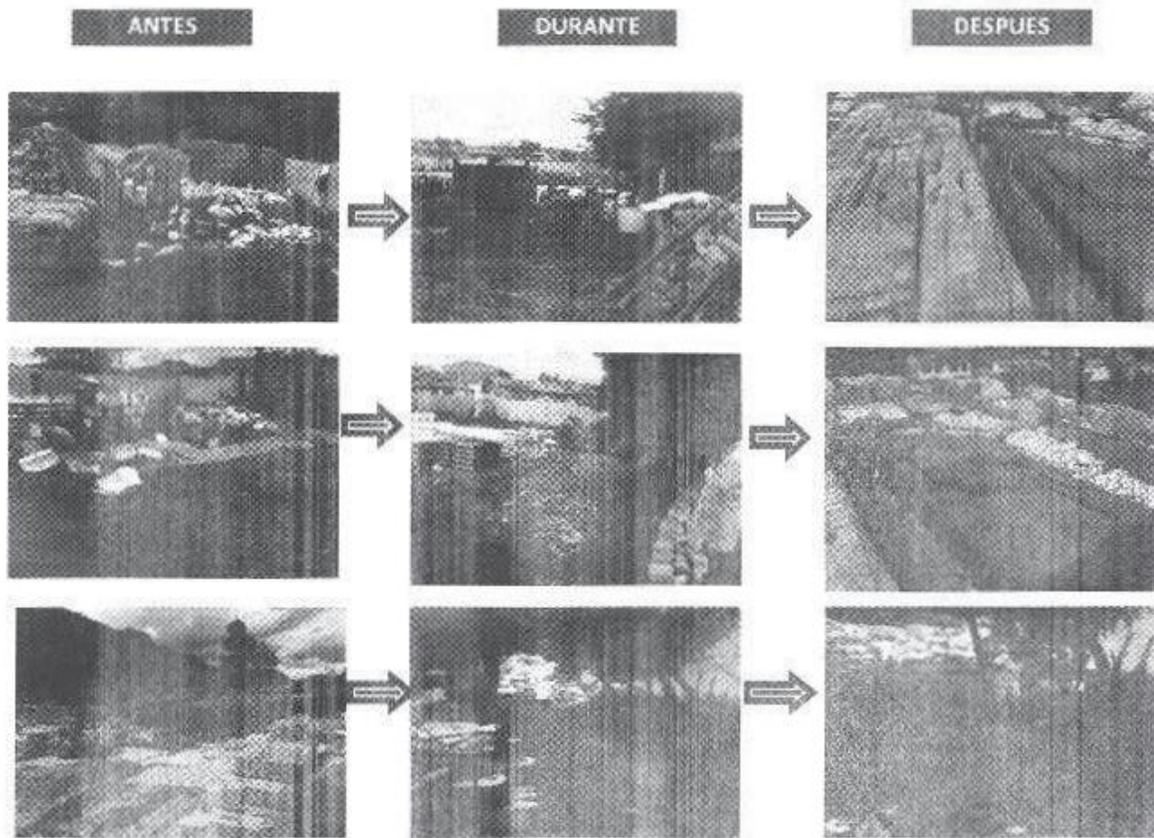
### • Mantenimiento de coches



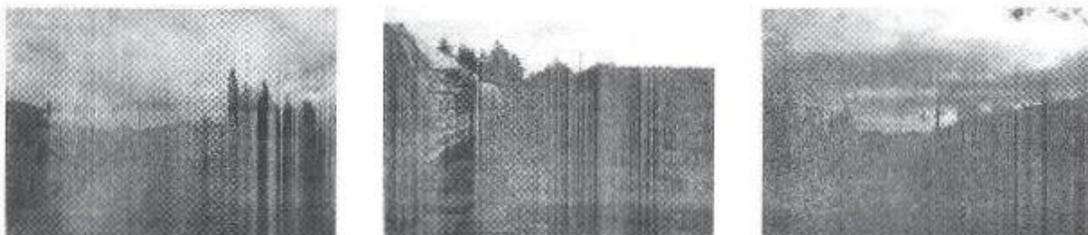
### • Mantenimiento y pintado de cabinas de pulido



- Limpieza y reacomodo del área de almacenamiento de productos ubicados en la entrada de la empresa.

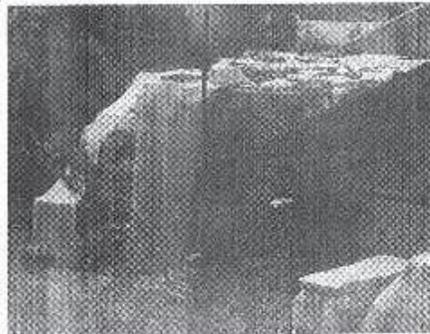


**CONDICIONES ACTUALES EN LA ENTRADA DE LA EMPRESA**

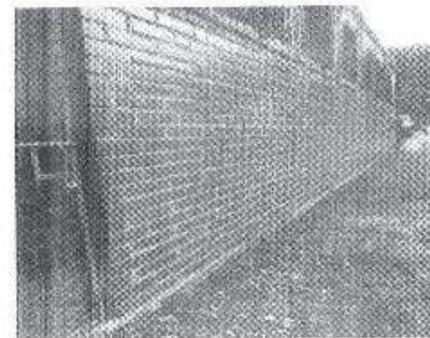


» Recuperación área del parqueadero

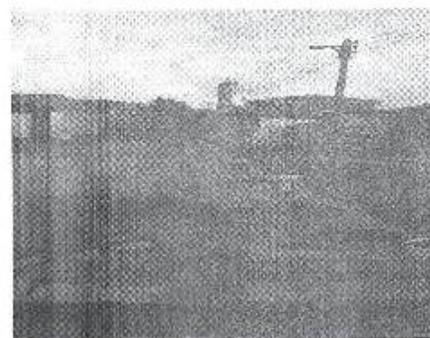
ANTES



DESPUES

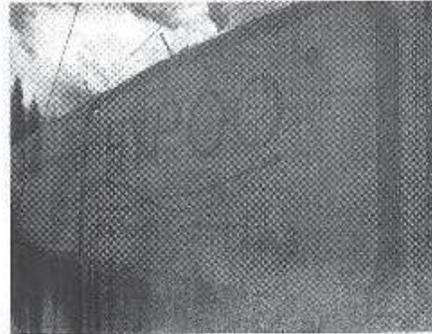


» Construcción caminería



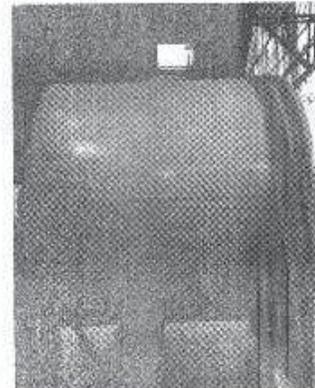
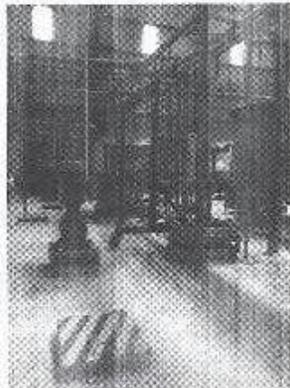
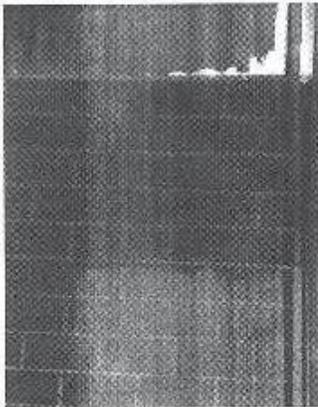
» Construcción cerca decorativa perimetral

• **Identificación de la empresa**

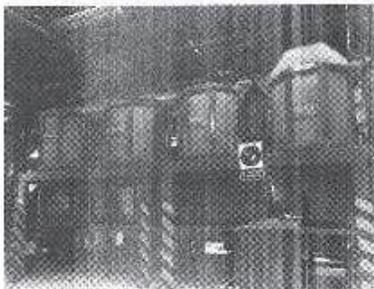


• **Trabajos realizados en el área de Pastas y Esmaltes**

Pintado de área: Paredes, estructuras de maquinas e instalaciones

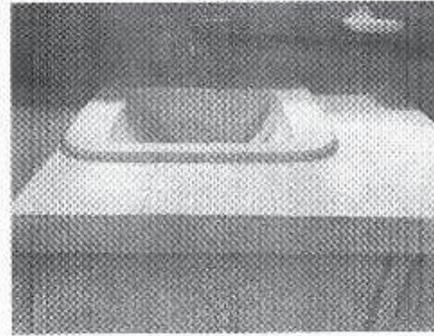
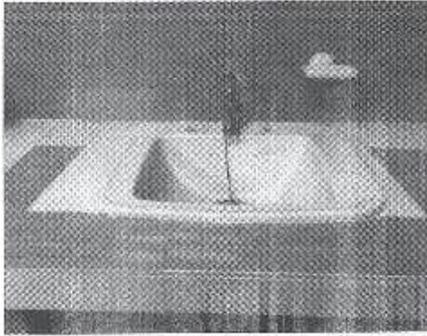


Estructuras, Tanques, Motores, líneas de agua, aire, pasta, señalética en tapas de cisternas.

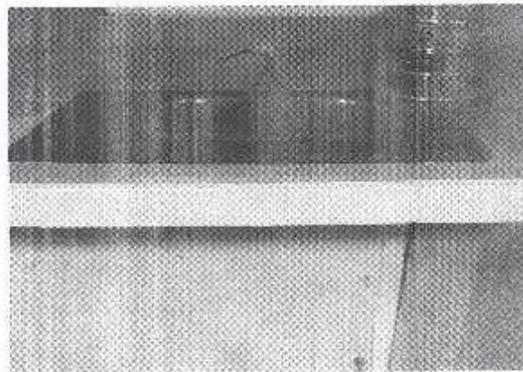


• **Lavamanos 1 y 2:** Se empleo sobrante de baldosas de 20x20 cm, lavamanos y jaboneras del área del cementerio.



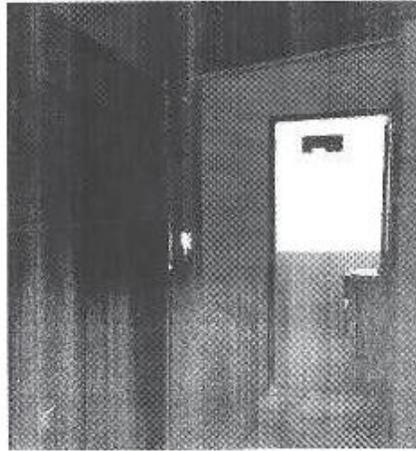


- **Lavamanos 3:** Se empleó un sobrante de granito del área de



- **Construcción de un baño a la salida del Área de Pasta y Esmalte**

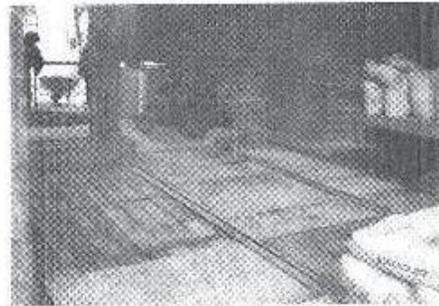
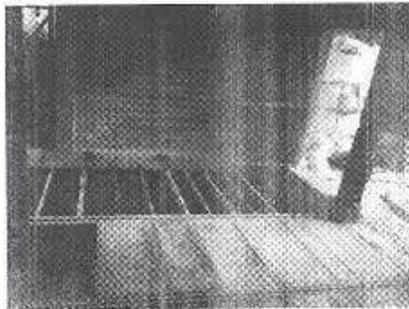
**Descripción:** Se levantaron tres paredes, con bloque existente en la planta, se compró arena y cemento. Para el piso y paredes se utilizó baldosa existente en la planta. Para el techo se compró dos planchas de zinc. La puerta y el mueble para el lavamanos se utilizaron los existentes en planta, que estéticamente estaban en mal estado, se compró pintura y laca para corregirlos.



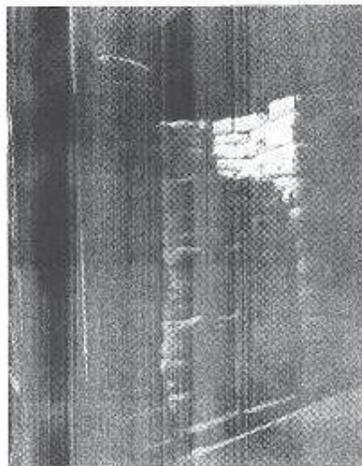
#### • Mejoramiento de Pisos

**Descripción:** Para armar la estructura del entablado se empleo material reciclado como tubos, varillas y las tablas de obtuvieron de los pallets. Una vez entablado se procedió a almacenar Zircosil y Wollastonita.

Antes



Después

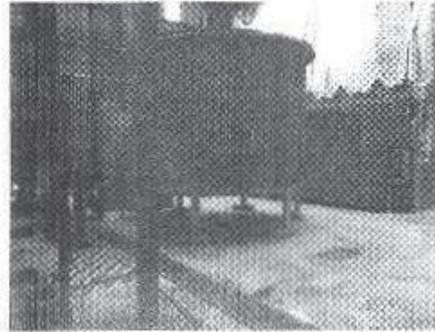
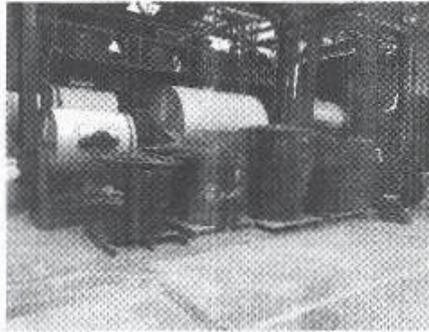


*Almacenamiento de Zircosil y Wollastonita*

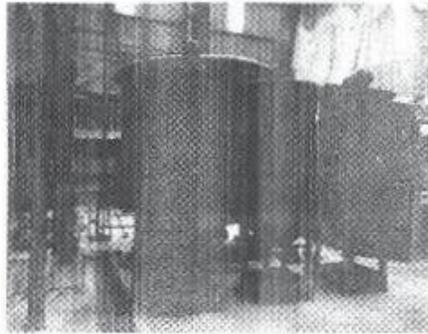
• **Habilitación de Tanques inoxidables para esmalte**

El esmalte contenido en las tinas plásticas, 3 ton.; se colocó en tres tanques inoxidables habilitados por mantenimiento, los mismos que se colocaron junto al Tanque de Fibra.

**Antes**



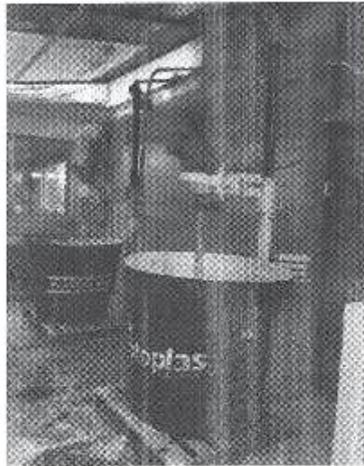
**Después**



• **Automatización de un agitador de esmalte:**

Se disponía de dos agitadores para el acondicionamiento de esmalte, en el cual el operador tenía que subir y bajar los agitadores mediante la colocación manual de pesas, en el primer agitador se colocó un motor de tal manera que el operador ya no manipula ningún peso.

Antes

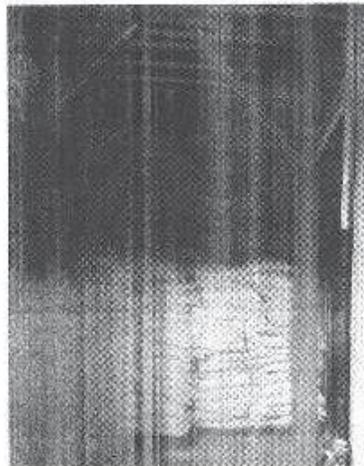


Después



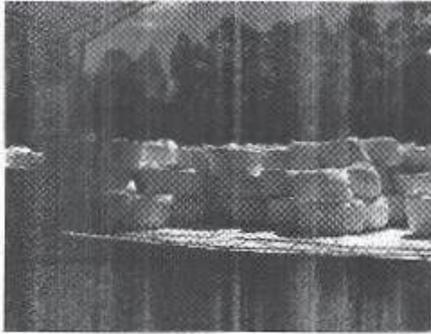
• **Habilitación de espacio para almacenamiento de materias primas**

En la parte lateral derecha del Área de Pasta y Esmalte se habilita un espacio para el almacenamiento de materias primas, colocando un techo para evitar que se moje el material, se soldaron tubos recuperados de la planta y se compró planchas de zinc. Se ha almacenado carbonato de calcio y cuerpos molidores de alúmina.



• **Llenado de material en big bags**

En el patio de materias primas se encontraba almacenado el Arcabuco y la Pasta de Reproceso a granel. Se llenó en big bags todo el material.



*Almacenamiento de Arcabuco*

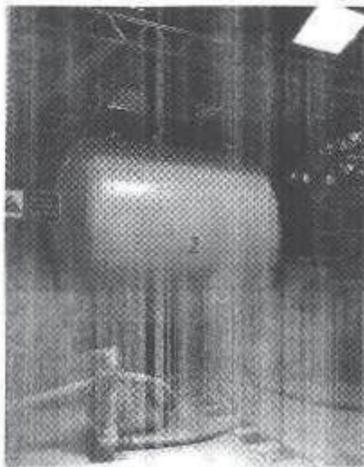


*Almacenamiento de Pasta de Reproceso*

• **Colocación de protecciones en los Molinos de Pasta**

Se pintó las estructuras de los molinos de pasta. Mantenimiento ha colocado puertas de seguridad para el encendido y apagado de los motores de los molinos.

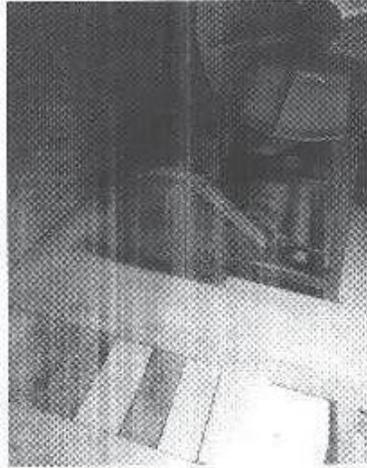
**Antes**



**Después**



• **Trabajos realizados por mantenimiento**



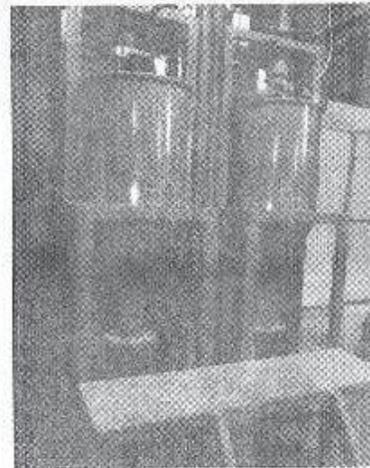
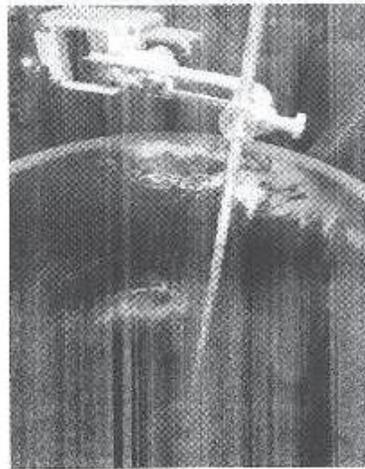
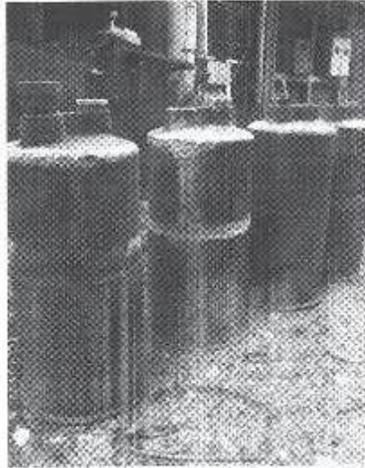
*Protectores de bandas en zona de pasta y esmalte*

• **Organización de circuitos de control en el área de pastas**

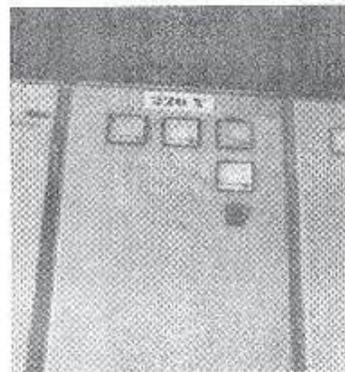
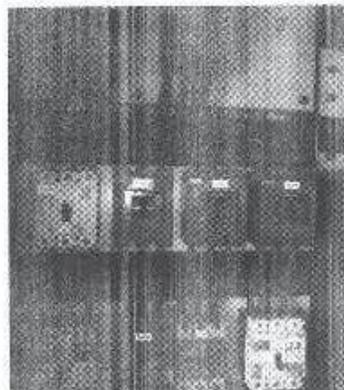


• **Cambio de tanques en máquina one piece**

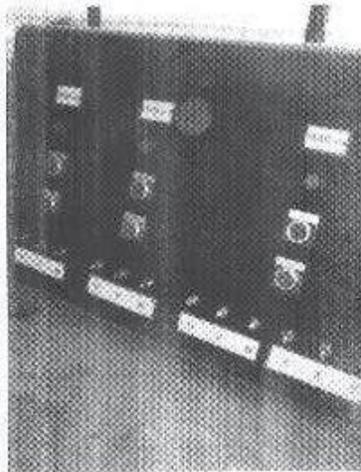
Se sustituyó el sistema de llenado manual por uno automático para el colado.



• **Identificación y mantenimiento de tableros y breakers**

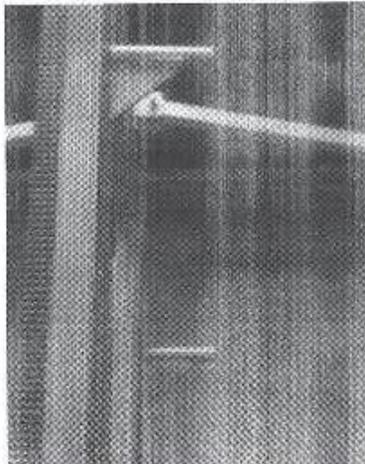


» Banco de pruebas para motores trifásicos



» Pines de seguridad en máquina de tanques.

Evitaría la caída libre de los tanques en caso de una falla de presión.



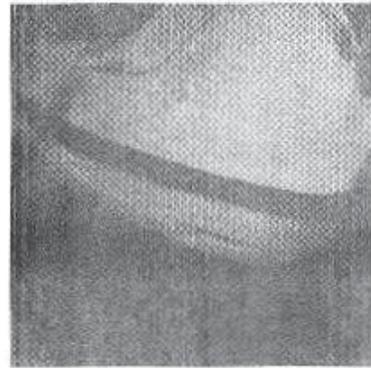
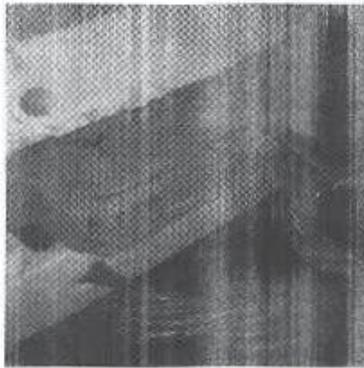
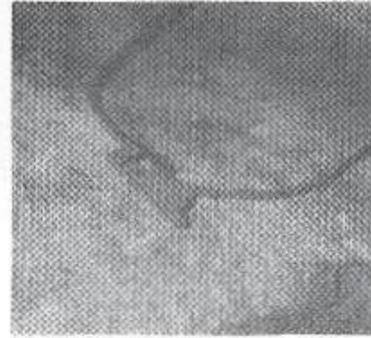
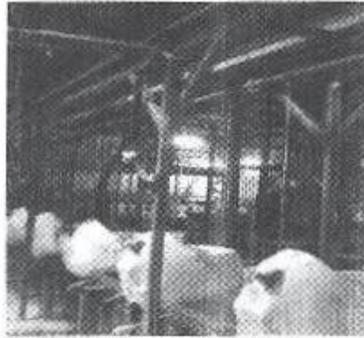
Mejoramiento

de testigo en el área de formación 2



Se sustituyó sistema de contra pesas por motor eléctrico (huinchas)

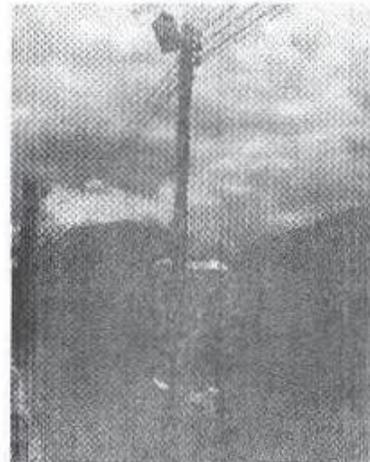
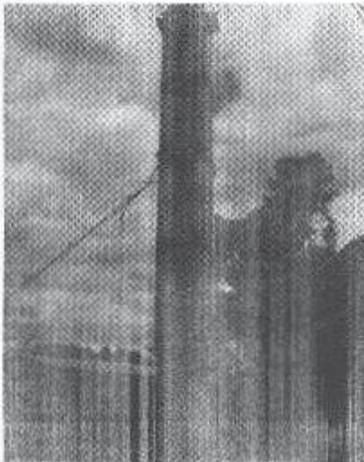
• **Construcción de máquina para urinarios en formación 2**



*Realización de estructura metálica e instalación eléctrica en línea de urinarios y fabricación de prensas para moldes.*

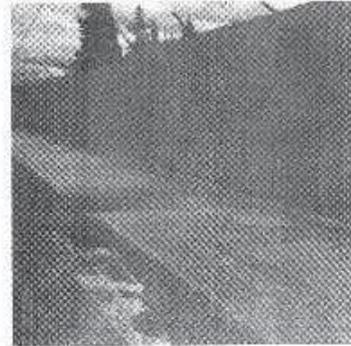
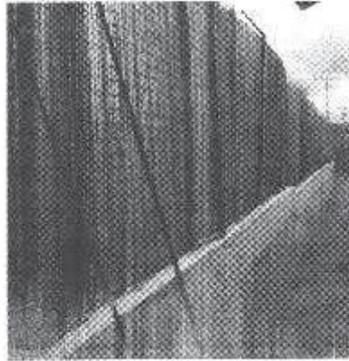
• **Reforzamiento de postede alimentación eléctrica de los tanques de diesel**

• **Levantamiento de líneas eléctricas.**



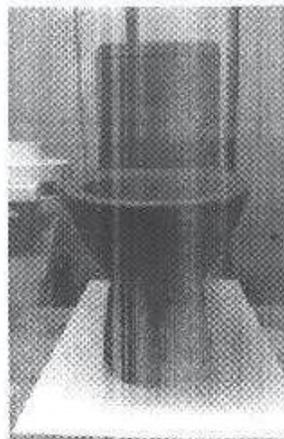
*Se hizo instalación de poste para el levantamiento de las líneas para evitar riesgos eléctricos.*

- Desplazamiento de cerco por trabajo realizado por el municipio (ampliación y pavimentado de vía pública – calle beethoven)

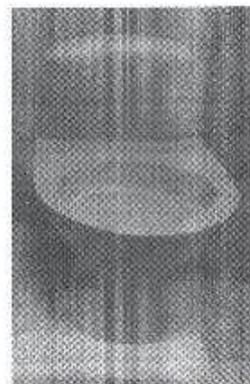


## 7.3 DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS

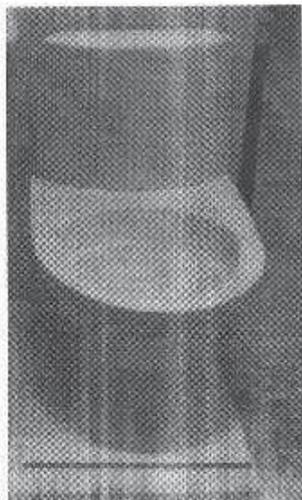
### 1. ONE PIECE REGULAR PICCOLO



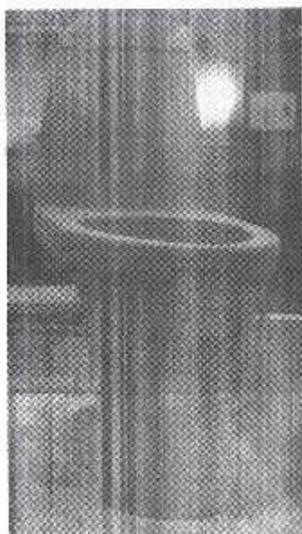
### 2. ONE PIECE REGULAR CHESTER



3. ONE PIECE ELONGADA VENEZIA



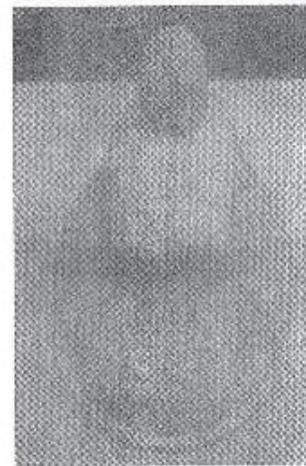
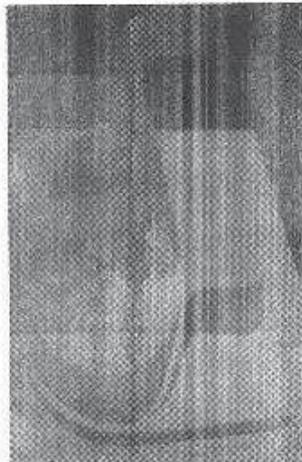
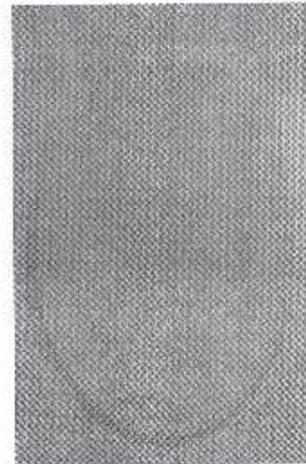
4. ONE PIECE ELONGADA TRIPOLI

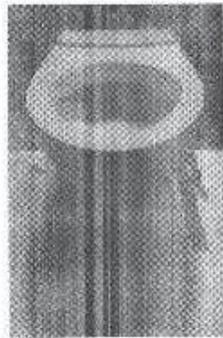
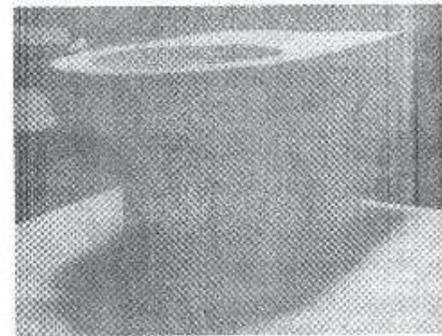
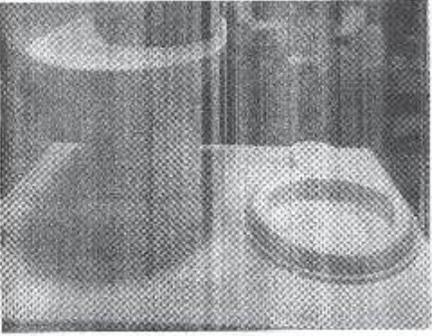
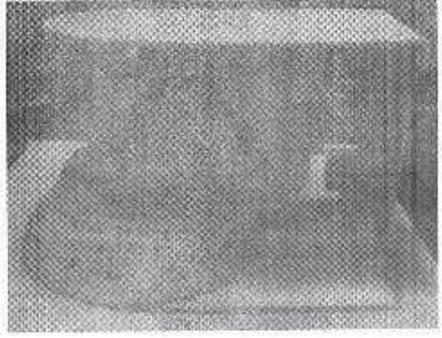
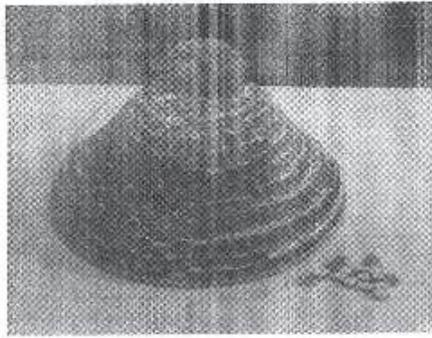
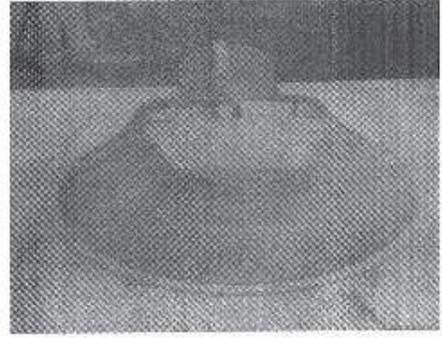
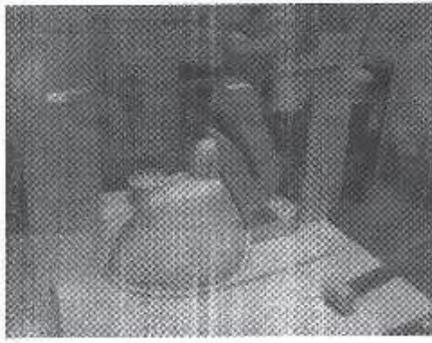


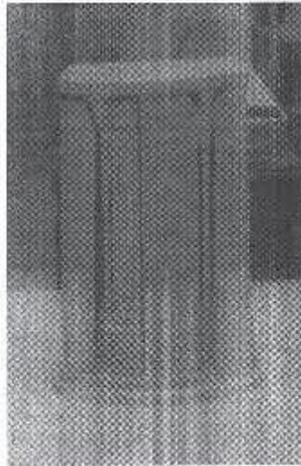
5. ONE PIECE ELONGADA SONETTO



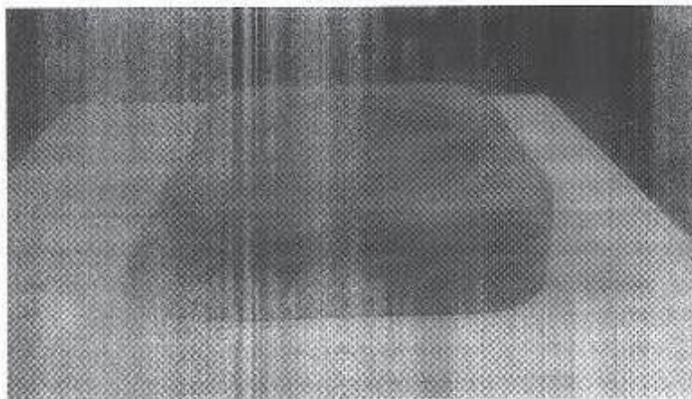
6. ONE PIECE TRAMPA TAPADA ANILLO PEGADO



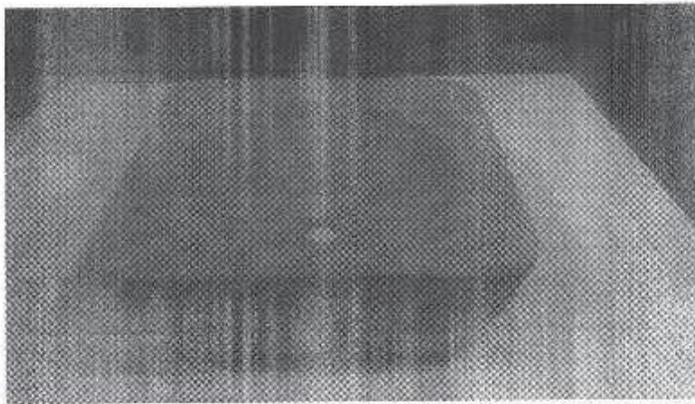




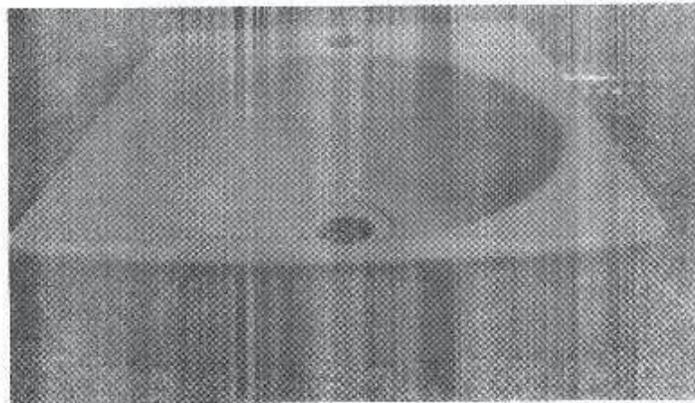
7. LAVAMANOS VESSEL WAVE



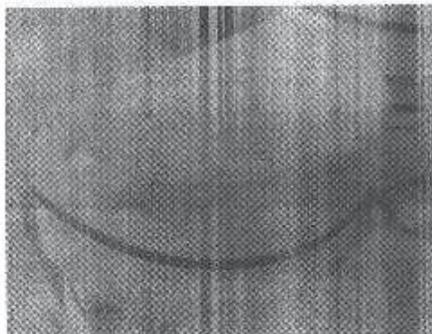
8. LAVAMANOS VESSEL CAEN

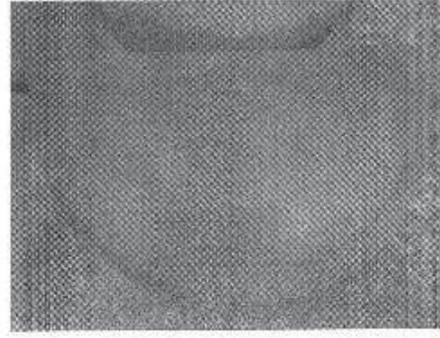
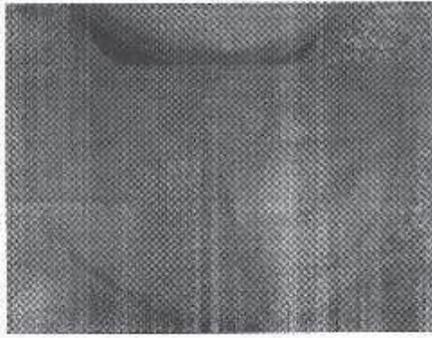


9. LAVAMANOS VESSEL BATH

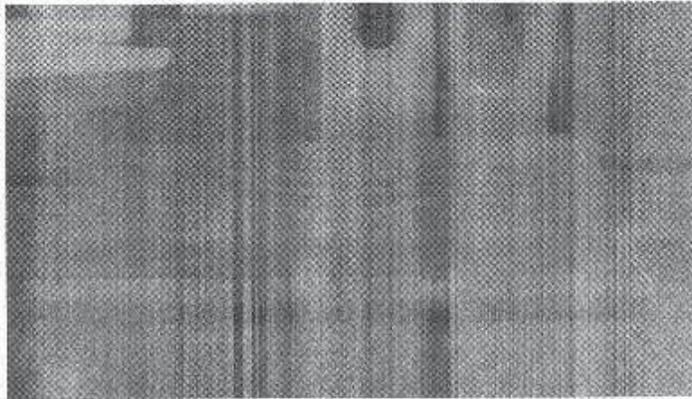
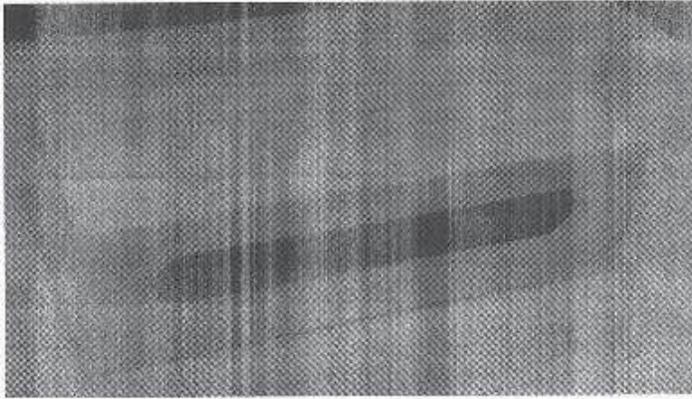


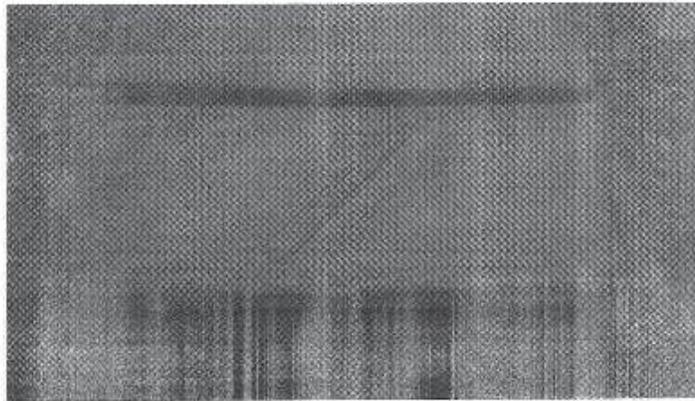
10. ACCESORIOS TOALLEROS MEDIA LUNA





### 11. ACCESORIOS TOALLEROS RECTANGULARES

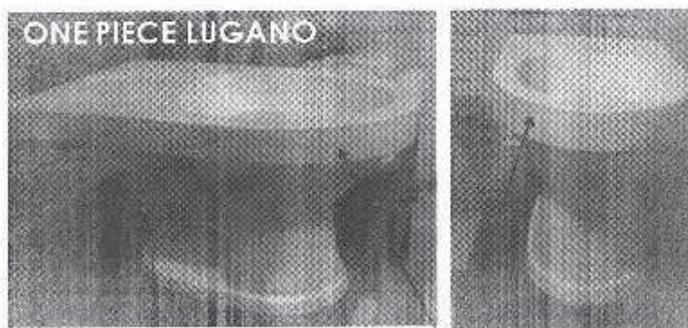




12. ACCESORIO TOALLERO ESQUINERO



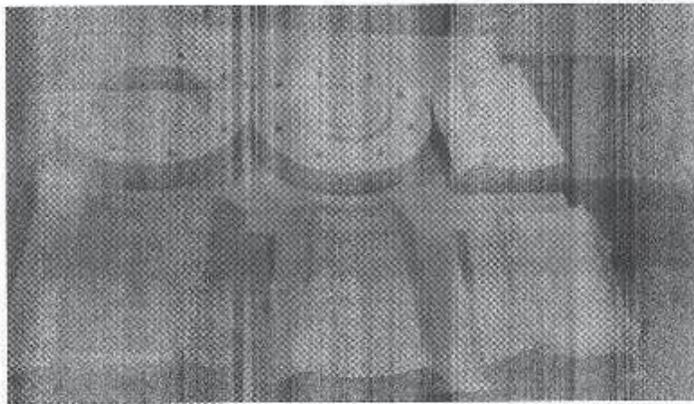
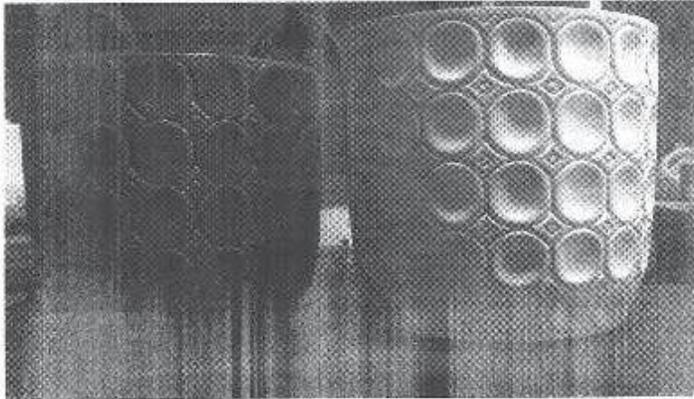
13. MEJORA DE PRODUCTOS



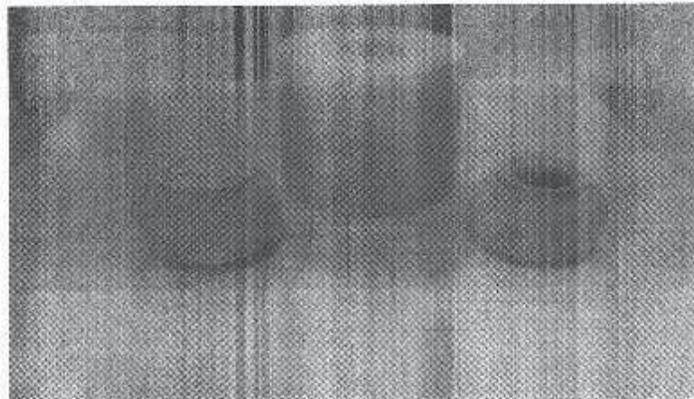
ONE PIECE LUGANO  
AJUSTE DE  
FUNCIONAMIENTO SEGÚN  
NORMA INEN 2015

SIMETRÍA  
INTERNA EN EL  
ANILLO

#### 14. SERVICIO PRESTADO A ARTESA



#### • SERVICIO PRESTADO A LABORATORIO HYPOG





• ACTIVIDADES ADICIONALES:

Recuperación de manguera de desecho para herrajes Hypoo  
Manguera de relleno 6 x 8mm

CANTIDAD	DIMENSION	PRECIO UN	TOTAL
18.000 un	0.25 m	\$0.0342	\$615.60

7.4 RECLAMOS Y CALIDAD

En la siguiente tabla se muestra los reclamos clasificados como "Lozas" que corresponde al estado de las piezas como: alabeo, curados, etc., y también "Otros" que hace referencia a defectos detectados en herrajes, asientos, uñetas, etc.

TABLA DE RECLAMOS PROCEDENTES										
Año	Vtas (unidad)		TOTAL Unidades		Procedentes		Por Calidad		Loza	
	Loza	Otros	Loza	Otros	Loza	Otros	Loza	Otros	Cambio/ Antiguo	Prod Nuevo
2014	73.874	57.284	327	158	253	153	75	10	29	46
2015	94.126	73.162	308	116	285	89	174	28	44	130
2106	140.347	45.413	177	315	124	315	35	3	0	35
2017			1	0	1	0	0	0		
<b>TOTAL:</b>			763	589	663	557	284	41	73	211

TABLA DE RECLAMOS PROCEDENTES EN PORCENTAJES										
Año	Vtas (unidad)		% RECLAMOS VS VENTAS		Procedentes		Por Calidad		Loza	
	Loza	Otros	Loza	Otros	Loza	Otros	Loza	Otros	Cambio/ Antiguo	Prod Nuevo
2014	73.874	57.284	0,44%	0,28%	0,34%	0,27%	0,10%	0,02%	0,04%	0,06%
2015	94.126	73.162	0,33%	0,16%	0,30%	0,12%	0,18%	0,04%	0,05%	0,14%
2106	140.347	45.413	0,09%	0,69%	0,09%	0,69%	0,02%	0,01%	0,00%	0,08%

## 8 SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL & MEDIO AMBIENTE

En el año 2016 se trabajó en la implementación del sistema de gestión para la prevención de accidentes laborales y enfermedades profesionales (SGSST), medidas del Plan de Manejo Ambiental (PMA) en menor ejecución y en los proyectos, además se inicia nuevas gestiones para la realización de proyectos en cumplimiento de nuestros objetivos y metas.

### 8.1 SEGURIDAD OCUPACIONAL.

#### Indicadores Reactivos:

Durante el año 2016 se presentaron 3 eventos de accidentes con un tiempo perdido de 22 días mientras que el 2015 se presentaron 8 accidentes con un tiempo perdido de 33 días. Estas cifras representado en el Índice de frecuencia nos da como resultado 17 en el 2016 mientras que para el 2015 es igual a 15 aquello significa que es el número de accidentes con baja acaecidos durante la jornada de trabajo por cada millón de horas trabajadas.

Mientras que el Índice de Gravedad para el 2016 corresponde a 129 y en el 2015 es igual a 50 estas cifras representan el número de días perdidos por cada 1000 horas de trabajo.

En el año 2015 el accidente con mayor días es un accidente in itinere con tiempo periodo de 8 días. En 2016 un accidente de esguince de tobillo con tiempo perdido de 18 días.

AÑO	NO. DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES	NO. PERSONAS AFFECTADAS	NO. DÍAS PERDIDOS POR ACCIDENTES	NO. HORAS TRABAJADAS	DÍAS PERDIDOS POR ACCIDENTES	NO. TOTAL DE HORAS TRABAJADAS	ÍNDICE DE FRECUENCIA	ÍNDICE DE GRAVEDAD	NO. DE ACCIDENTES	TASA DE ACCIDENTES	ACUMULADO
2015	8	33	3427	240	270	1561084	15	756	49,34	23	
2016	3	22	417	26	62	15416	17	176	129,83	12	

- Elaboración de Procedimiento de trabajo seguro y capacitación de los mismos de:

**Procedimiento de trabajo seguro para clasificación de piezas de cerámica**

PROCESO	PROCESO DE CLASIFICACIÓN DE PIEZAS DE CERÁMICA	FECHA DE ELABORACIÓN	01/01/2016
ELABORADO POR	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	REVISADO POR	ING. JUAN CARLOS GARCÍA

PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO PARA CLASIFICACIÓN DE PIEZAS DE CERÁMICA



Elaborado por: ING. JUAN CARLOS GARCÍA  
Revisado por: ING. JUAN CARLOS GARCÍA

**Procedimiento de trabajo seguro para esmaltado de piezas**

PROCESO	PROCESO DE ESMALTADO DE PIEZAS	FECHA DE ELABORACIÓN	01/01/2016
ELABORADO POR	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	REVISADO POR	ING. JUAN CARLOS GARCÍA

PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO PARA ESMALTADO DE PIEZAS



Elaborado por: ING. JUAN CARLOS GARCÍA  
Revisado por: ING. JUAN CARLOS GARCÍA

**Procedimiento de trabajo seguro para inspección de piezas crudas**

PROCESO	PROCESO DE INSPECCIÓN DE PIEZAS CRUDAS	FECHA DE ELABORACIÓN	01/01/2016
ELABORADO POR	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	REVISADO POR	ING. JUAN CARLOS GARCÍA

PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO PARA INSPECCIÓN DE PIEZAS CRUDAS



Elaborado por: ING. JUAN CARLOS GARCÍA  
Revisado por: ING. JUAN CARLOS GARCÍA

*Procedimiento de trabajo seguro para fabricación, montaje y desmontaje de moldes, recuperación de refuerzos*

INSTITUCIÓN	GOBIERNO AUTÓNOMO DE GUAYAS	DEPARTAMENTO	SEGURIDAD
PROYECTO	PROYECTO DE SEGURIDAD PARA FABRICACIÓN, MONTAJE Y DESMONTAJE DE MOLDES, RECUPERACIÓN DE REFUERZOS	FECHA DE ELABORACIÓN	2016-01-20

**PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO PARA FABRICACIÓN, MONTAJE Y DESMONTAJE DE MOLDES, RECUPERACIÓN DE REFUERZOS**

ELABORADO POR	REVISADO POR	APROBADO POR
ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA
FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20

*Procedimiento de trabajo seguro para formar piezas.*

INSTITUCIÓN	GOBIERNO AUTÓNOMO DE GUAYAS	DEPARTAMENTO	SEGURIDAD
PROYECTO	PROYECTO DE SEGURIDAD PARA FORMAR PIEZAS	FECHA DE ELABORACIÓN	2016-01-20

**PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO PARA FORMAR PIEZAS**



ELABORADO POR	REVISADO POR	APROBADO POR
ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA
FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20

*Procedimiento de trabajo seguro para quemado de piezas*

INSTITUCIÓN	GOBIERNO AUTÓNOMO DE GUAYAS	DEPARTAMENTO	SEGURIDAD
PROYECTO	PROYECTO DE SEGURIDAD PARA QUEMADO DE PIEZAS	FECHA DE ELABORACIÓN	2016-01-20

**PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO PARA QUEMADO DE PIEZAS**

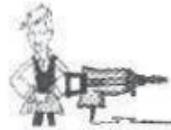


ELABORADO POR	REVISADO POR	APROBADO POR
ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA
FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20

*Procedimiento de trabajo seguro con martillo eléctrico*

INSTITUCIÓN	GOBIERNO AUTÓNOMO DE GUAYAS	DEPARTAMENTO	SEGURIDAD
PROYECTO	PROYECTO DE SEGURIDAD PARA TRABAJO SEGURO CON MARTILLO ELÉCTRICO	FECHA DE ELABORACIÓN	2016-01-20

**PROCEDIMIENTO DE TRABAJO SEGURO CON MARTILLO ELÉCTRICO**



ELABORADO POR	REVISADO POR	APROBADO POR
ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA
FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20

*Procedimiento para actuación ante derrames de pasta y esmalte*

INSTITUCIÓN	GOBIERNO AUTÓNOMO DE GUAYAS	DEPARTAMENTO	SEGURIDAD
PROYECTO	PROYECTO DE SEGURIDAD PARA ACTUACIÓN ANTE DERRAMES DE PASTA Y ESMALTE	FECHA DE ELABORACIÓN	2016-01-20

**PROCEDIMIENTO PARA ACTUACIÓN ANTE DERRAMES DE PASTA Y ESMALTE**

ELABORADO POR	REVISADO POR	APROBADO POR
ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA	ING. JUAN CARLOS GARCÍA
FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20	FECHA: 2016-01-20

• **Impartición de Capacitaciones 2016**

En el año 2016 sanitario Hypoo a través del departamento de seguridad ocupacional de la empresa impartió capacitaciones, entrenamiento a todo el personal de la empresa en los cuales se incluye grupo de Brigadistas, técnicos, y personal encargado de ejecutar trabajos de alto riesgo.

La capacitación se enfocó en los siguientes temas:

- Riesgos en el trabajo
- Implantación de Herramientas de SGSST
- Inducción al trabajo
- Respuestas ante emergencias
- Factores de riesgo
- Procedimiento de Trabajo Seguro para Formación de piezas cerámicas
- Procedimiento de Trabajo Seguro para clasificación de piezas cerámica
- Procedimiento de Trabajo Seguro para fabricación y Montaje de Moldes y Recuperación de refuerzos

- Procedimiento para actuación ante derrames de pasta y esmalte
- Procedimiento de Trabajo Seguro para Quema de piezas
- Procedimiento de Trabajo Seguro para Esmaltado de Piezas
- Procedimiento de Trabajo Seguro en caliente
- Procedimiento de trabajo seguro con montacargas
- Procedimiento de trabajo seguro para manipulación manual de cargas
- Procedimiento de trabajo seguro en altura
- Procedimiento de trabajo seguro de carga y descarga de molino de bolas

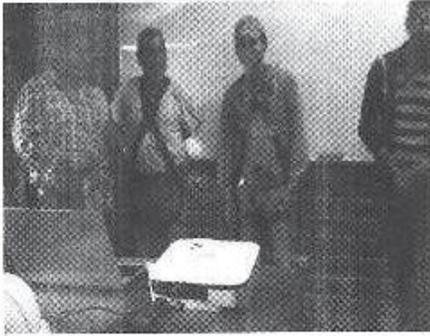
Tras impartir los temas detallados en las capacitaciones da como resultado un total de 77 horas de capacitación y un total de asistentes de 438, este valor es el resultado de la suma de asistentes de cada tema de capacitación.

CAPACITACION POR AREA 2016		
AREA	TOTAL	
	Tiempo (h)	Nro. Asistentes
FORMACION	8,5	118
ESMALTADO	7,5	48
SEGURIDAD INDUSTRIAL	1	6
PASTA Y ESMALTE	9	51
BODEGA P.T.	0	0
MATRICERIA	7	36
MANTENIMIENTO	7,5	37
CLASIFICADO	10,5	46
HORNO Y SECADERO	10,5	38
ADMINISTRACION PRODUCCION	4	3
ADMINISTRACION	9	16
PLASTICOS	0	0
BRIGADAS DE EMERGENCIA	1,5	29
COMITÉ DE SST	1	10
<b>TOTAL</b>	<b>77</b>	<b>438</b>

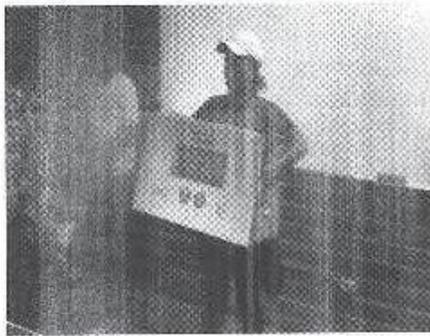
CAPACITACION POR TEMA 2016																			
AREA	Reservorio de trabajo	Procedimiento de mantenimiento de	Procedimiento de trabajo	Procedimiento de acciones de emergencia	Procedimiento de riesgos	Procedimiento de Trabajo Seguro para actuación	Procedimiento de Trabajo Seguro	Procedimiento de Trabajo Seguro	Procedimiento de Trabajo Seguro en	Procedimiento de Trabajo Seguro	Procedimiento de Trabajo Seguro	Procedimiento de Trabajo Seguro en	Procedimiento de Trabajo Seguro en	Procedimiento de Trabajo Seguro de	TOTAL				
	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Nro. Asis.	Tiempo (h)	Nro. Asis.
<b>TOTAL</b>	46	15	1	29	10	36	15	16	51	14	14	17	18	119	23	15		77	438

- **Imágenes de capacitaciones:**

▪ **Trabajo en altura**



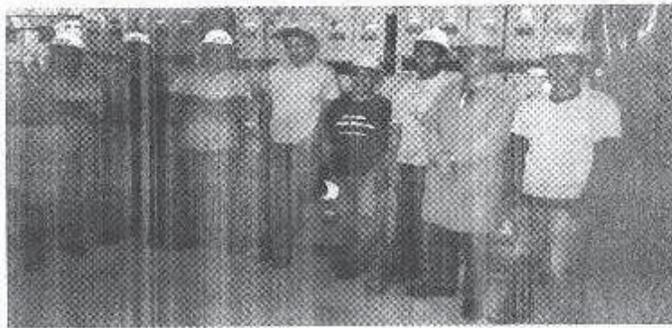
• **Manipulación Manual de cargas**



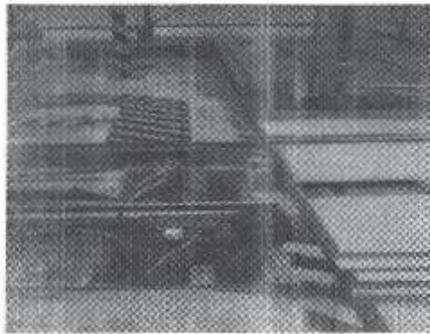
• **Capacitaciones de procedimientos de trabajo seguro:**



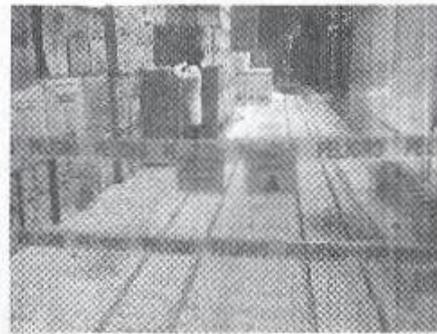
• **Entrega de equipos de protección personal a todo el personal de bodega de Producto Terminado.**



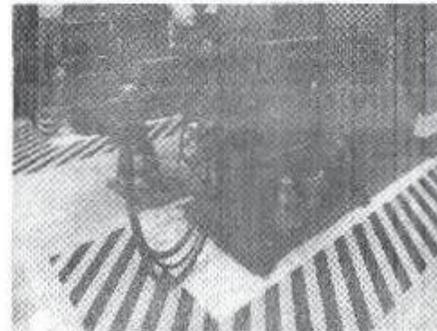
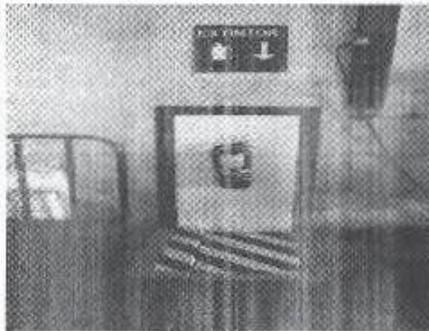
- Se continua con demarcación de líneas de seguridad



- Inspecciones de seguridad



- Mejoramiento del área Producción de plásticos.



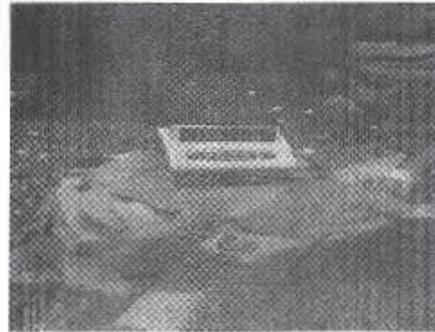
#### • Simulacros 2016

El día 28 de diciembre de 2016 el departamento de Seguridad Ocupacional planifica, ejecutar un simulacro de emergencia para evidenciar la organización, la actuación y nivel de conocimiento del personal de brigadas de emergencia y los ocupantes de las instalaciones de Sanitarios Hypoo. Otro de los objetivos de este evento es comprobar las directrices establecidas en el Plan de emergencia y contingencia de la empresa.



## 8.2 MEDIO AMBIENTE

- **Reciclaje y venta de materiales (medidas del Plan de Manejo Ambiental, PMA)**



### 8.3. PLANTA DE GNL

Durante el primer semestre del año 2016 se continuó realizando el mantenimiento de las instalaciones de la planta de GNL, ya que esta se encontraba abastecida con el combustible y el transcurso del tiempo quedó totalmente desabastecida. Estas operaciones se realizan con el fin de no permitir que se liberen automáticamente las válvulas de alivio y de alguna manera pueda generar posibles inconvenientes para las operaciones.

En el mes de septiembre de 2016 Sanitarios Hypoo CO-S.A. y DOLDER S.A., por mutuo acuerdo entre las partes deciden dar por terminado el contrato de prestación de servicios que se mantenía con esta empresa generando un ahorro alrededor \$ 2360 dólares mensuales.

Las instalaciones hasta la presente fecha no presentan problemas ya que se encuentra con volúmenes iguales a cero es decir totalmente desabastecidas e inactivos todos los sistemas electrónicos y de control.

## 9 ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

### 9.1 GESTIÓN DE RECURSO HUMANO

#### 9.1.1 Tasa de variación de personal 2016 vs 2015

En la tabla adjunta se presenta los valores porcentuales respecto a la tasa de variación de personal contratado o reducción siendo el personal del área comercial que más rotó en el año con cifras negativas correspondiente a -68% y si le sumamos la variación de las áreas de producción, Administración, Plásticos, nos presenta un valor promedio de -27.84%.

<b>VARIACIÓN DE NÚMERO DE PERSONAL 2015 vs 2016</b>			
<b>AREA</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS PROMEDIO ANUAL</b>		<b>VARIACIÓN PORCENTUAL 2015 vs 2016</b>
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	
ADMINISTRACION	23	17	-24%
PRODUCCION	234	176	-25%
COMERCIAL	20	6	-58%
PLASTICOS	14	11	-24%
<b>TOTAL</b>	<b>291</b>	<b>210</b>	<b>-28%</b>

### 9.1.2 Personal ingresado y cesante por área 2016

Como se puede observar en la tabla debajo las áreas en las cuales se ha contratado el mayor número de personas y de igual manera el mayor número de salidas corresponde al área comercial.

<b>AREA</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>SALIDAS</b>
ADMINISTRACION GENERAL	1	
BODEGA SUMINISTROS	1	
CARTERA	1	1
PRODUCCIÓN	2	
REGIONAL I	2	2
REGIONAL II	14	11
REGIONAL III	4	4
TALENTO HUMANO	3	2
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>20</b>

### 9.1.3 Contratación de asesores comerciales

Ingresan a la empresa entre asesores comerciales y asistentes de ventas un total de 17 personas en el año 2016, de los cuales solo 1 está activo al 31 de diciembre 2016. El tiempo de máximo en promedio de permanencia en la empresa es de 3 meses y 7 días.

En este periodo se realizó una publicación en Diario el Universo (convocatoria a nivel nacional) y 5 publicaciones en plataformas virtuales para reclutamiento de personal para el área comercial, 3 en Multitrabajos y 2 en Computrabajo; de estas publicaciones se receptaron 962 hojas de vida y se procedió con la contratación de 15 asesores comerciales para Cuenca, Quito y Guayaquil y 2 asistentes de ventas para la ciudad de Guayaquil.

REGIONAL	PERSONAL COMERCIAL CONTRATADO (ASESORES Y ASISTENTES DE VENTAS)	MOTIVO SALIDA	DIAS PROMEDIO TRABAJO
REGIONAL I	1	RENUNCIA	4
REGIONAL II	13	RENUNCIA	62
REGIONAL III	3	2 RENUNCIAS Y 1 TRAMITE VISTO BUENO	97

## 9.2 LIQUIDACIONES

El total liquidado en el 2016 es \$ 56.586,55 correspondiente a 69 personas liquidadas.

2016		
MESES	NUMERO PERSONAS LIQUIDADAS	VALOR LIQUIDACIONES
ENERO	4	\$ 1.932,17
FEBRERO	11	\$ 8.498,10
MARZO	5	\$ 3.180,87
ABRIL	2	\$ 764,86
MAYO	2	\$ 1.772,60
JUNIO	10	\$ 6.897,79
JULIO	9	\$ 9.241,06
AGOSTO	2	\$ 2.094,75
SEPTIEMBRE	5	\$ 2.744,44
OCTUBRE	4	\$ 2.149,49
NOVIEMBRE	8	\$ 5.758,53
DICIEMBRE	7	\$ 11.551,89
<b>TOTAL</b>	<b>69</b>	<b>\$ 56.586,55</b>

NOTA: No se considera la liquidación de visto bueno del Sr. Hugo Ossandon por ser un valor que se liquidó en el año 2017.

DESGLOSE DE LIQUIDACIONES 2016		
TRAMITE VISTO BUENO	VALOR	OBSERVACIONES
OCHOA NEIRA EDGAR FRANCISCO	\$ 8.193,96	
ATENCIO PACHECO YECENIA	\$ 3.183,36	
ABAD CEVALLOS JOE PAUL	\$ 1.818,39	
OSSANDON VARGAS HUGO SEBASTIAN	\$ 3.046,83	F. SALIDA 13 DICIEMBRE/2016, PERO FUE CANCELADA EN ENERO 2017
<b>TOTAL VALOR VISTO BUENO</b>	<b>\$ 16.242,54</b>	
<b>TOTAL VALOR LIQUIDACIONES AÑO 2016</b>	<b>\$ 69.782,26</b>	

### 9.3 LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las Normas legales en los Actos y Contratos que se ha celebrado la compañía y en las disposiciones que se ha impartido.

En los meses de noviembre y diciembre del 2016 pasamos por una inspección integral del Ministerio de Trabajo

## 10 COMPRAS E IMPORTACIONES

### 10.1 IMPORTACIONES

ASIENTOS BRISTOL, (3.840 unidades) con un valor total puesto en planta de \$ 27.743,97

GRIFERIA: Se busco varias alternativas de proveedores de grifería en China, encontrando algunas alternativas de precios, pero al momento de concretar para la posible negociación, estas no cumplían con las respectivas certificaciones para el cumplimiento del Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 142- llaves o válvulas de uso domiciliario, así como la Normas NTE INEN 968 2015-12 y NTE967 2014-12.

Proveedor consultado: **Fujian Kedah Sanitary Ware Co Ltd.** Valor costo total de grifería seleccionada, puesto en planta \$ 108.271 (pagando 20% arancel, 40% salvaguarda y con restricciones INEN), contenedor de 20'.

Entre otros proveedores consultados, consideramos importantes a Rex Production Co. Ltd., y Foshan Guambo Architectural Material Co Ltd.

Gerencia General converso con Ejecutivos de Keramikos quedando de acuerdo que la importación de la grifería la harian ellos.

#### SANITARIOS:

También se busco alternativas de sanitarios con proveedores chinos que posean certificados de calidad, tomando en consideración que se encuentra en estudio las normas NTE INEN 1569 Y NTE INEN 1571, que posiblemente vayan a ser implementadas durante el año 2017.

### 10.2 EXPORTACIONES

Se apoyó a la Gerencia General en asuntos relacionados a cotizaciones, cubicaje, trámites aduaneros para la exportación y la búsqueda de posibles clientes en el exterior.

Se tramito en el Ecuapass y Fedexport el ingreso de las Declaraciones Juramentadas de Origen para los sanitarios, lavamanos y juegos de sala para poder obtener los respectivos Certificados de origen para que nuestros clientes puedan beneficiarse con las correspondientes preferencias arancelarias.

Se inicio en el mes de diciembre los trámites para la exportación de un contenedor 40HC con 240 juegos Bristol, 60 juegos Manchester y 300 pedestales Adra por un valor de \$. 21.339,00 para embarque durante la Primera quincena de enero 2017.

### 10.3 COMPRAS NACIONALES

En el mes de septiembre se procedió a la reestructuración del Departamento de Compras, reduciendo el personal de 3 a 1 persona.

Se coordinó la compra de las necesidades urgentes de los diferentes departamentos solicitados en los respectivos requerimientos tanto con el manejo y custodia de la Caja Chica de Compras, así como con cheques a favor de los diferentes proveedores, dando el debido seguimiento de las mismas hasta su llegada a las bodegas de Hypoo, en los casos que los ameritan.

### 10.4 OTRAS ACTIVIDADES

Se colaboro con el área financiera en la recepción de toda la documentación relacionada con facturas, proformas, contratos, etc., para proceder de inmediato al envío de las solicitudes de aprobación al Centro Cerámico para la debida autorización de los pagos correspondientes.

Una vez recibida la autorización se coordina los pagos a los diferentes proveedores, de acuerdo al flujo de caja, emitiendo la correspondiente orden de pago para envío al área financiera del Centro Cerámico para la emisión del cheque.

Se asistió a la Gerencia General en todos aquellos aspectos que fueron solicitados.

Debemos hacer notar que los Departamentos de Subgerencia General, Importaciones / Compras Nacionales, Asistencia a Gerencia General al mes de diciembre se ha visto totalmente reestructurado bajando el número de personas de seis a dos.

## 11 INVENTARIOS

DISPONIBILIDAD DE INVENTARIOS SEGÚN COMPLEMENTOS DISPONIBLES AL 15-03-2017						
TOTAL GENERAL PRODUCTO PARA ENTREGA		TOTAL GENERAL PRODUCTO PARA ENTREGA		TOTAL GENERAL PRODUCTO SIN ENTREGA	TOTAL GENERAL PRODUCTO DISCONTINUADO	TOTAL GENERAL
JUEGOS DISPONIBLES CON COMPLEMENTOS	\$ 332.826,15	JUEGOS DISPONIBLES CON COMPLEMENTOS	\$ 57.582,38			\$ 390.408,53
PIEZAS CERAMICA SIN COMPLEMENTOS	\$ 1.667.074,33	PIEZAS CERAMICA SIN COMPLEMENTOS	\$ 1.678.320,20			\$ 3.345.394,83

## **12. INTERVENCIÓN DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS A SANITARIOS**

### **HYPOO.**

De acuerdo a la notificación.- Resolución No. SCVS-INC-DNASD-2016-0228 emitida por la Superintendencia de Compañías con fecha 20 de Octubre de 2016 en la cual resuelven Declarar la intervención de la empresa Sanitarios Hypoo CO-S.A. con el objeto de vigilar la marcha económica financiera y la corrección de irregularidades advertidas, designando al Ing. Manuel Vargas como interventor.

## **13. CUMPLIMIENTO DE NORMAS**

La compañía durante el año 2016 ha dado cumplimiento a las Normas sobre propiedad Intelectual y derechos de autor, Normativa Tributaria, Leyes Laborales, Ley de Seguridad Social, etc.

La información reflejada en este informe fue tomada de los archivos que reposan en la Compañía.

Queda a consideración de los Señores Accionistas el presente informe de Labores, reiterando el agradecimiento a todos los Trabajadores y a las personas que colaboraron en la Compañía durante el ejercicio 2016.

## **14. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES.**

En el año 2016 se priorizo mantener el mismo nivel de ventas del año anterior pero con una reducción de costos en los procesos, lo cual se consiguió. El entorno económico del país y los problemas internos no pudimos mejorar la cifra de ventas.

Para mejorar el ingreso económico de la empresa se debe arrancar la producción con los nuevos modelos de sanitarios y vessel propuestos en este informe se ha conseguido reducir el punto de equilibrio y tener una margen de ganancia mejor que en los antiguos productos.

Con el inventario de baja rotación y discontinuados se seguirá saliendo en ferias y venta a clientes finales donde se ha conseguido beneficios para la empresa.



---

**Ing. Mario Cáceres Torres**

**GERENTE GENERAL**

**SANITARIOS HYPOO Co S.A.**