

## INDUSTRIAS CATEDRAL S.A

### INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2010

Ambato, 11 de Abril del 2011

Señores

Accionistas de Industrias Catedral S.A

Dando cumplimientos a los que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos vigentes, pongo a consideración el informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico 2010

#### **a. ANTECEDENTES.**

Industrias Catedral por ser una Empresa de Sociedad Anónima y al estar sujeta a regulaciones de la Superintendencia de Compañías, presenta conforme a los que establece la ley, los informes de sus administradores, Comisario Revisor, y Auditoría, de los cuales se puede concluir que la empresa está dentro de lo legal, salvo ciertas observaciones que siempre hay que corregir.

#### **b. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL**

Como representante legal de la Compañía, mi actuación está enmarcada a cumplir las disposiciones que establece la ley y la Junta General de Accionistas, por lo tanto he dado cumplimiento a todos lo dispuesto por los accionistas, en las juntas realizadas, las cuales fueron las siguientes:

1. Junta Ordinaria realizada el 30 de Abril del 2010, ACTA Nro. 71
2. Junta Extraordinaria, realizada el 16 de julio del 2010, ACTA Nro. 72
3. Junta Extraordinaria, realizada el 30 de agosto del 2010. ACTA Nro. 73
4. Junta Ordinaria, realizada 19 de noviembre del 2010. Acta Nro. 74

#### **c. INFORME DE HECHOS RELEVANTES PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO 2010**

De las decisiones de juntas generales se dio total cumplimiento a lo establecida por los accionistas y directores:

- Se Convoco a dos Juntas Ordinarias de Accionistas por cada semestre.
- Se convoco a dos Junta Extraordinaria de Accionistas.
- Se contrato al Comisario Revisor solicitado por la junta, designación dada al Dr. Saúl Lozada.

- Se contrato la Auditoría Externa, la cual la realiza la Empresa Willi Bamberger y Asociados.
- Realizamos el respectivo aumentos de Capital
- Se solicito y se contrataron 2 líneas de crédito:
  1. Banco de Guayaquil por \$400.000, a cinco años plazo.
  2. Banco Bolivariano por \$800.000 en sustitución de la línea de crédito que manteníamos con el Banco del Pichincha para capital de trabajo, a 18 meses plazo
- Se adquirió una línea para la elaboración de pasta corta Marca Braibanti de 900 kg/h m para mejorar los procesos de producción de fideos de la empresa
- Se Resolvió respetar las decisiones tomadas por la Junta sobre las negociaciones de las acciones de la compañía en otras compañías expresamente en Buenaño Caicedo S.A.

Con relación a la parte laboral.

- Se jubilo al Sr Víctor Córdor por años cumplidos de servicio.
- Contratamos 2 vendedores adicionales: al Sr Marcelo Rivadeneira, para ampliar las zonas de Tungurahua y Cotopaxi; y, la Sra. Viviana Ambato para ampliar las zonas de Pastaza, Orellana y Chimborazo.
- Para mejorar la atención de los autoservicios se contrato dos impulsores o promocionistas.
- Por mala conducta se tuvo que despedir con visto buenos al Sr. Maldonado.

Con relación a la parte legal y otros.

- Cabe mencionar que durante el año 2010 tuvimos varios inconvenientes con el Banco del Pichincha, ya que no nos facilitaron el traspaso de hipoteca de este banco al Bolivariano, nos pusieron varios obstáculos, aduciendo que teníamos que cancelar toda la deuda que manteníamos con ellos, cuando el Banco B0livariano ya les negocio de tal manera que ellos se hacía cargo de la deuda a través de un aval bancario, a lo cual el banco de Pichincha no acepto, por lo que el Banco Bolivariano opto por prestarnos el efectivo a 0 días para cancelar dicho compromiso con el Pichincha, luego que cancelamos como 300000 dólares, este banco no nos levanta la hipoteca correspondiente y realiza mal el trámite levantando una hipoteca de unos terrenos que poseía antes la empresa, y hasta que esto se resuelva paso como tres meses en solucionar el conflicto, con lo que el dinero que nos presto el Bolivariano tuvimos que renegociar a 30 día más, lo que afecto los respectivos indicadores en deudas a corto plazo. Desde el inicio de mi gestión tuvimos varios inconvenientes con el Banco del Pichincha, los cual me llevó a negociar con el Banco

Bolivarianos en busca de mejor servicio y atención, de todas maneras no hemos cerrado la cuenta corriente y la utilizamos para captar el dinero de las diferentes zonas.

- Para mejorar la movilidad de nuestros productos y el parque automotor se vendió el camión Man verde y se adquirió un camión FVR.

### 3. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.

Tabla 1.

INGRESOS	2009	INDICES	2010	INDICES	VARIACION
Ventas Velas	\$ 490,129.97	7.58%	\$ 495,626.44	7.84%	0.25%
Costo de Ventas	(\$ 405,221.91)	82.68%	(\$ 443,875.27)	89.56%	6.88%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 84,908.06</b>	<b>7.84%</b>	<b>\$ 51,751.17</b>	<b>2.89%</b>	<b>-4.95%</b>
Ventas Fideo Amarillo Corto	\$ 159,343.32	2.47%	\$ 137,928.76	2.18%	-0.28%
Costo de Ventas	(\$ 141,770.36)	88.97%	(\$ 102,948.34)	74.64%	-14.33%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 17,572.96</b>	<b>1.62%</b>	<b>\$ 34,980.42</b>	<b>1.95%</b>	<b>0.33%</b>
Ventas Fideo Amarillo Enroscado	\$ 72,490.26	1.12%	\$ 69,700.10	1.10%	-0.02%
Costo de Ventas	(\$ 77,489.07)	106.90%	(\$ 53,623.69)	76.93%	-29.96%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>(\$ 4,998.81)</b>	<b>-0.46%</b>	<b>\$ 16,076.41</b>	<b>0.90%</b>	<b>1.36%</b>
Ventas Fideo Blanco Corto	\$ 2,860,930.95	44.27%	\$ 2,918,108.74	46.15%	1.87%
Costo de Ventas	(\$ 2,197,486.48)	76.81%	(\$ 2,067,735.98)	70.86%	-5.95%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 663,444.47</b>	<b>61.24%</b>	<b>\$ 850,372.76</b>	<b>47.48%</b>	<b>-13.77%</b>
Ventas Fideo Blanco Enroscado	\$ 578,916.65	8.96%	\$ 639,846.08	10.12%	1.16%
Costo de Ventas	(\$ 546,384.79)	94.38%	(\$ 475,865.97)	74.37%	-20.01%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 32,531.86</b>	<b>3.00%</b>	<b>\$ 163,980.11</b>	<b>9.16%</b>	<b>6.15%</b>
Ventas Combos	\$ 20,045.53	0.31%	\$ 26,124.55	0.41%	0.10%
Costo de Ventas	(\$ 18,095.75)	90.27%	(\$ 21,551.81)	82.50%	-7.78%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 1,949.78</b>	<b>0.18%</b>	<b>\$ 4,572.74</b>	<b>0.26%</b>	<b>0.08%</b>
Ventas Fideo Especial	\$ 57,144.36	0.88%	\$ 63,942.78	1.01%	0.13%
Costo de Ventas	(\$ 32,850.75)	57.49%	(\$ 33,199.48)	51.92%	-5.57%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 24,293.61</b>	<b>2.24%</b>	<b>\$ 30,743.30</b>	<b>1.72%</b>	<b>-0.53%</b>
Ventas Afrechos	\$ 558,410.98	8.64%	\$ 628,722.77	9.94%	1.30%
Costo de Ventas	(\$ 286,727.88)	51.35%	(\$ 229,701.63)	36.53%	-14.81%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 271,683.10</b>	<b>25.08%</b>	<b>\$ 399,021.14</b>	<b>22.28%</b>	<b>-2.80%</b>
Ventas Avena	\$ 25,472.39	0.39%	\$ 24,486.49	0.39%	-0.01%
Costo de Ventas	(\$ 22,832.74)	89.64%	(\$ 21,093.57)	86.14%	-3.49%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 2,639.65</b>	<b>0.24%</b>	<b>\$ 3,392.92</b>	<b>0.19%</b>	<b>-0.05%</b>
Ventas Harina	\$ 916,446.45	14.18%	\$ 1,252,748.54	19.81%	5.63%
Costo de Ventas	(\$ 904,186.74)	98.66%	(\$ 1,017,486.88)	81.22%	-17.44%
<b>INGRESOS</b>	<b>2009</b>	<b>INDICES</b>	<b>2010</b>	<b>INDICES</b>	<b>VARIACION</b>

<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 12,259.71</b>	<b>1.13%</b>	<b>\$ 235,261.66</b>	<b>13.13%</b>	<b>12.00%</b>
Ventas Maicena	0		\$ 16,341.73	0.26%	0.26%
Costo de Ventas	0		(\$ 15,047.67)	92.08%	92.08%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>\$ 1,294.06</b>	<b>0.07%</b>	<b>0.07%</b>
Ventas de Materias Primas	\$ 711,336.49	11.01%	\$ 42,559.63	0.67%	-10.33%
Costo de Ventas	(\$ 696,217.58)	97.87%	(\$ 41,718.79)	98.02%	0.15%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 15,118.91</b>	<b>1.40%</b>	<b>\$ 840.84</b>	<b>0.05%</b>	<b>-1.35%</b>
Ventas de Material Complementario	\$ 11,540.93	0.18%	\$ 1,245.01	0.02%	-0.16%
Costo de Ventas	(\$ 11,996.75)	103.95%	(\$ 1,684.12)	135.27%	31.32%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>(\$ 455.82)</b>	<b>-0.04%</b>	<b>(\$ 439.11)</b>	<b>-0.02%</b>	<b>0.02%</b>
Ventas de Activos Fijos	\$ 29,077.55	0.45%	\$ 0.00	0.00%	-0.45%
Costo de Ventas Activo Fijo	(\$ 18,405.66)	63.30%	(\$ 1,092.66)		-63.30%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 10,671.89</b>	<b>0.99%</b>	<b>(\$ 1,092.66)</b>	<b>-0.06%</b>	<b>-1.05%</b>
Ventas de Servicio Molienda	\$ 110,960.86	1.72%	\$ 0.00	0.00%	-1.72%
Costo de Ventas Servicio Molienda	(\$ 19,237.28)	17.34%	\$ 0.00		-17.34%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>\$ 91,723.58</b>	<b>8.47%</b>	<b>\$ 0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>-8.47%</b>
Ventas Arroz	0	0.00%	\$ 2,027.05	0.03%	0.03%
Costo de Ventas	0	0.00%	(\$ 2,076.90)	102.46%	102.46%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>(\$ 49.85)</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>
Ventas Azúcar	0	0.00%	\$ 2,897.66	0.05%	0.05%
Costo de Ventas	0	0.00%	(\$ 2,678.16)	92.42%	92.42%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>\$ 219.50</b>	<b>0.01%</b>	<b>0.01%</b>
Ventas Aceite	0	0.00%	\$ 874.51	0.01%	0.01%
Costo de Ventas	0	0.00%	(\$ 787.18)	90.01%	90.01%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>\$ 87.33</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>
Ventas Café Cocoa y Otros	0	0.00%	30.93	0.00%	
Costo de Ventas	0	0.00%	-24.6	79.53%	
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>\$ 6.33</b>	<b>0.00%</b>	
Ventas Otros Productos	0	0.00%	\$ 520.78	0.01%	0.01%
Costo de Ventas	0	0.00%	(\$ 421.12)	80.86%	80.86%
<b>Utilidad en Ventas</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>\$ 99.66</b>	<b>0.01%</b>	<b>0.01%</b>
Otros Ingresos	\$ 342,575.97		\$ 110,594.41		
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>1,565,918.92</b>		<b>2,012,307.548</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$ 6,462,208.28</b>		<b>\$ 6,323,732.55</b>		
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 1,083,304.54</b>		<b>1,791,118.730</b>		

### Conclusiones.

En la tabla 1 realizo una comparación entre los ejercicios económicos 2009 y 2010, por productos producidos y vendidos por la empresa. En donde se indica el aporte de cada producto a las ventas y a la utilidad bruta, con su respectivo costo de producción. En un breve análisis tenemos:

1. Velas.- La venta en dólares se incrementa en 0.25%, aumenta su costos de ventas en un 6.88% y disminuye su aporte a la utilidad en 4.95%, cabe recalcar que el año 2009 fue un buen año para este producto por los apagones.
2. Fideos Amarillos corta y rosca.- Existe en estos productos una disminución significativa del Costo de ventas, en el 2009 tuvimos perdida en el amarillo rosca, recuperándose para el 2010.
3. Fideo Blanco Corto y Enroscado.- Tenemos una disminución significativa del Costo de ventas, sobre todo en el blanco enroscado es significativa la disminución en el 20%y disminuye su aporte a la utilidad por el incremento de las ventas de harina.
4. Harinas y Subproductos.- Al igual que los otros productos tenemos una disminución del costo de ventas y es importante su aporte a la utilidad en un 12 %.
5. Materias primas Y servicio de molienda.- en el año 2010 no hubo venta de materias primas y servicio de molienda.
6. Al disminuir en casi todos los ítems el costo existe un apreciable incremento en la utilidad bruta.

#### COMPARATIVO VENTAS EN KILOS Y DOLARES

Tabla 2.

CATEGORIA	2010			2009		
	Venta kg	Venta \$	Costo Dólar/kg	Venta kg	Venta \$	Costo Dólar/kg
AFRECHOS	2,144,610.00	628,722.77	0.29	2,029,950.00	558,410.98	0.28
AVENA	37,935.00	24,486.49	0.65	35,145.00	25,472.39	0.72
COMBOS	27,344.00	26,124.55	0.96	21,427.60	20,045.53	0.94
FID.AM.CORTO	165,885.20	137,928.76	0.83	182,463.10	137,928.76	0.76
FID.AMA.ROSCA	75,310.20	69,700.10	0.93	75,999.20	72,490.26	0.95
FID.BL.ROSCA	609,493.90	703,788.86	1.15	561,433.80	636,061.01	1.13
FID.BLA.CORTO	2,851,426.70	2,918,108.74	1.02	2,696,336.20	2,860,930.95	1.06
HARINAS	2,041,047.40	1,252,748.54	0.61	1,471,780.20	916,446.45	0.62
VELAS	195,007.45	495,626.44	2.54	212,518.28	490,129.97	2.31
	<b>8,148,059.85</b>	<b>6,257,235.25</b>		<b>7,287,053.38</b>	<b>5,717,916.30</b>	

## Conclusiones

Al analizar los diferentes cuadros podemos observar que en ventas en dólares, tenemos una disminución de \$138506 porque se vende menos materias primas y materiales complementarios, pero si observamos el cuadro en venta de kilos solo de los productos principales de la empresa podemos observar un incremento del 11.82%, equivalentes a 861006 Kg

Si se realiza el cálculo de venta de dólares solo de los productos de ICSA observamos de igual manera un incremento del 9.43%, equivalentes a \$ 539318.

Lo que demuestra que ha existido un crecimiento de la empresa de aproximadamente del 10.5 %.

El producto que más crece tanto en venta en kilos como en dólares es la harina con un 38.68% en kilos y 36.70 % \$

Los productos que disminuyen su producción y venta son la velas con el 8.24% en kilos, pero tiene un incremento en dólares del 1.2%.

*El fideo amarillo corto disminuye su venta en kilos en 9.09% y en dólares y 13.44% en dólares, debido a los conflictos de intereses que se mantiene con la Compañía Buenaño Caicedo S.A*

Con relación a fideo blanco corto, su aumento no es tan significativo, básicamente porque nuestros equipos ya no abastecen a la demanda, por lo que muchos pedidos van incompletos, calculamos que de un 15 al 20 % de nuestros pedidos no van a tiempo o incompletos, es por esto el afán se esta administración el de adquirir maquinaria nueva que nos permita primeramente autoabastecernos de fideo amarillo corto y aumentar la producción de fideo blanco corto.

Esto se lo concretara plenamente para medianos del año 2011.

Las inversiones que lo estamos realizando son significativas, lo que implica que aumenten los gastos financieros, pero estoy convencidos de que cuando inicie a funcionar en su total capacidad la maquinaria nueva estos van a disminuir

Hoy en día es muy grato ver como nuestros clientes y el público en general aprecia nuestros productos, hemos mejorado la calidad, los empaques, invertimos en publicidad, promociones, que implican gastos pero los cuales se recuperan enseguida.

#### **4. PROPUESTA SOBRE DESTINO DE RESULTADOS.**

Ala revisar los informes de Comisario Revisor y de auditoría observamos que la empresa ha mejorado en muchos aspectos, pero existen otros por mejorar como son el Capital de trabajo, la liquidez de la Compañía y con las inversiones que se están realizando. Propongo a la Junta de Accionistas que las utilidades obtenidas en el Ejercicio Económico 2010 sean reinvertidas en su totalidad.

#### **5. RECOMENDACIONES.**

- El año que se nos presenta, ha venido lleno de acontecimientos internacionales, como son sequías en Europa, guerras en Medio Oriente, el terremoto de Japón, lo que está empujando a las materias primas trigo y parafina y los materiales como envases plásticos suban continuamente de precio. Por esos es necesario iniciar en todas las aéreas un proceso de recorte de gastos sobre todo pido la colaboración de los accionistas/empleados que colaboren para poder cumplir con esta nueva meta.
- Es necesario también capacitar a todo el personal de Industrias Catedral S.A., empezando por los Accionistas y Administradores en el nuevo proceso que sugiere la Superintendencia de Compañía de cambiar el sistema de NEC de Contabilidad al sistema NIFF, el cual para nuestra empresa es obligatorio para el 2012.
- Es necesario incursionar en nuevos mercados, para colocar los productos de la línea nueva Braibanti.
- Y sobre todo recomiendo mantener la unidad de todos quienes conformamos Industrias Catedral S.A., para continuar con el crecimiento de la empresa, porque como lo hemos demostrado con una decida unión hemos logrado concretar muchos proyectos que por años han estado relegados y se siente y se nota como la Industria de ha fortalecido.

#### **6. Agradecimiento.**

Primeramente quiero agradecer a todos los Accionistas por el apoyo dado en estos dos años de gestión, en los cuales he logrado muchos de los objetivos planteados, como son:

- Mejorar el posicionamiento de la Compañía.
- Adquirir maquinaria nueva, para mejorar la calidad y productividad de Industrias Catedral S.A. Se adquirió una línea Braibanti para la producción de pasta corta de 900 kg/h.

- Tenemos muy buenas relaciones con varias Instituciones Financieras como el Banco Bolivariano, Banco de Guayaquil e Internacional, que me han apoyado para concretar los proyectos que se les han presentado.
- De igual manera con todos los proveedores de materias primas, se ha mantenido buenas relaciones los que ha contribuido e tener materias primas y materiales a tiempo. Sobre todo el convenio que mantenemos con Ecuagran empresa que nos ayuda con las compras y almacenamiento de trigo.
- En lo laboral he mantenido buenas relaciones con todo el personal, salvo contadas excepciones, es así que gracias al apoyo de todo el personal mantenemos la certificación ISO 9001-2008.
- Agradezco a mi madre y mis hermanos que trabajan conjuntamente en la empresa, por el desempeño diario de sus labores, despojándose de su nombramiento de Directores o de su rol de Accionistas, para colaborar en la empresa con empleados respetando las jerarquías establecidas.

Atentamente

Ing. Javier Buenaño C.

GERENTE GENERAL



ING. NARCIZA ANDRADE