

## INDUSTRIAS CATEDRAL S.A

### INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2012

Ambato, 22 de Abril del 2013

Señores.

#### ACCIONISTAS DE INDUSTRIAS CATEDRAL S.A

Dando cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos vigentes, pongo a consideración el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2012, y que presento a continuación en el mismo los aspectos más relevantes ocurridos durante este ejercicio económico y que son:

#### 1. VENTAS

En el Departamento de ventas en el año 2012 hubo un incremento de un 11,02% con relación al año 2011, en el 2011 las ventas en kilos alcanzaron los 7'912.499,77 y en 2012 fueron de 8'784.658,93 dando una diferencia 872.159.16 kilos. En dólares el crecimiento es del 5,68%, en el 2011 las ventas fueron de \$ 6'811.265,37 y en el 2012 de \$ 7'197.911,99, dando una diferencia positiva en dólares de \$ 386.646,60, como se presenta en el siguiente cuadro:

#### VENTAS EN KILO

#### VENTAS EN KILOS COMPARATIVO AÑOS 2011 - 2012

PRODUCTOS	KILOS 2011	KILOS 2012	VARIACION	PORCENTAJE
ACEITE	0,87	1,01	0,14	
AFRECHOS	2.203.290,00	2.300.670,00	97.380,00	4,42
ARROZ	7.755,00	13.470,00	5.715,00	73,69
AVENA	40.311,50	21.477,10	-18.834,40	-46,72
AZUCAR	5.434,00	5.498,00	64,00	1,18
COMBOS	63.626,55	85.477,30	21.850,75	34,34
FID.AM.CORTO	360.610,00	454.048,70	84.438,70	22,85
FID.AM.ROSCA	56.237,90	73.968,80	17.730,90	31,53
FID.BL.ROSCA	583.894,00	595.886,30	11.992,30	2,05
FID.BLA.CORTO	2.723.786,50	2.561.991,10	-161.795,40	-5,94
HARINAS	1.667.812,40	2.475.557,00	807.744,60	48,43
MAICENA	3.630,60	468,75	-3.161,85	-87,09
VELAS	187.110,45	196.144,87	9.034,42	4,83
	7.912.499,77	8.784.658,93	872.159,16	11,02

## VENTAS EN DOLARES

### VENTAS COMPARATIVAS AÑO 2011 -2012

PRODUCTOS	2011	2012	Variación	Porcentaje
ACEITES	2,112.50	2,446.70	334.20	15.82
AFRECHOS	658,957.40	770,608.28	111,650.89	16.94
ARROZ	7,309.86	13,760.60	6,450.74	88.25
AVENA	29,863.41	22,001.68	-7,861.73	-26.33
AZÚCAR	5,198.96	5,264.85	65.89	1.27
COMBO	71,570.50	106,885.31	35,314.82	49.34
FIDEO AMARILLO CORTO	340,207.93	384,619.48	44,411.54	13.05
FIDEO AMARILLO ENROSCADO	66,049.59	75,404.80	9,355.22	14.16
FIDEO BLANCO CORTO	3,194,036.99	2,822,705.87	-371,331.12	-11.63
FIDEO BLANCO ENROSCADO	729,987.41	739,219.34	9,231.94	1.26
HARINAS	1,173,174.24	1,697,430.97	524,256.73	44.69
MAICENA	7,233.95	316.20	-6,917.75	-95.63
OTROS PRODUCTOS COMERCIALIZADOS	5,204.37	10,206.43	5,002.06	96.11
VELAS	520,358.28	547,041.47	26,683.19	5.13
	6,811,265.37	7,197,911.99	386,646.62	5.68

### VENTAS POR ZONAS DE FIDEOS

ZONA	%
CARCHI	28%
IMBABURA	16%
TUNGURAHUA	13%
BOJIVAR	10%
CHIMBORAZO	7%
LOS RÍOS	6%
COTOPAXI	5%
NAPO-PASTAZA	4%
PICHINCHA	4%
GUAYAS	3%
ORELLANA	2%
AZUAY	1%

El año 2012 fue positivo, el producto con mayor incremento en ventas es la harina, en kilos este incremento se dio en 807.744,60 kilos que es el 48,43% y en dólares el 44,69% que significa \$ 524.256,73 con relación al año 2011.

El fideo amarillo corto también se incrementó en el 22,85%, el fideo amarillo enroscado se incrementó en 31,53%, el fideo blanco enroscado en el 2,05%, las velas se incrementaron en 4,83%, el afrecho se incrementó en el 4,42% y en dólares sus ventas aumentó en el 16,94%.

Es importante considerar sin embargo que el fideo blanco corto su venta se decremento en 371.331,12 que es el 5,94% en kilos y en dólares fue de \$ 161.795,40 en porcentaje es el 11,63%.

Otros productos como el arroz, azúcar, aceites también tuvieron un importante incremento.

Las ventas de maicena y avenas disminuyeron notablemente debido a los altos precios que proporcionaban los proveedores, razón por la cual la administración tomó la decisión de importar la avena directamente para el año 2013.

El incremento global total de las ventas ha significado a la empresa un crecimiento de la misma, para la entrega oportuna a los clientes se tiene una flota de camiones propia con 7 unidades de varios tonelajes y 2 fletados.

Durante el 2012 el Departamento de Ventas contaba con 10 vendedores quienes cubren las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Cañar, Azuay, en la Sierra; en el Oriente, las provincias de Orellana, Napo, Yena, Pastaza y en la Costa, las provincias de Guayas y Los Ríos.

En el año 2012, la empresa captó nuevos clientes especialmente de la rama panadería debido al mejoramiento de la harina panadera, razón por la que las ventas de este producto tuvieron un importante incremento de ventas tanto en dólares como en kilos.

#### **VENTA DE HARINA POR ZONAS**

<b>HARINAS</b>	
<b>ZONA</b>	<b>%</b>
IMBABURA	20%
TUNGURAHUA	19%
LOS RIOS	14%
CHIMBORAZO	11%
BOLIVAR	9%
COTOPAXI	6%

CARCHI	5%
NAPO-PASTAZA	5%
PICHINCHA	5%
ORELLANA	2%
CANAR	2%
GUAYAS	1%
AZUAY	1%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Como vemos la provincia de Imbabura es donde más se ha vendido harina, pero en las presentaciones pequeñas de 9 y 10 kilos, mientras que tanto en los Ríos como en Tungurahua la presentación que mayor movimiento tuvo fue la 50 kilos panadera en Chimborazo a parte de las presentaciones de 9 y 50 kilos se suma las de 45 kilos que en este sector encontraron un nicho de mercado interesante ya que el molino de la zona de Riobamba Fénix comercializa este tipo de harina. La provincia de Bolívar es otra zona donde encontró la harina panadera un lugar donde ubicarse en el segmento destinado para el efecto que son las panaderías. Es importante también señalar que todas las provincia presentan ventas de harina aunque sea con pequeñas participaciones pero el producto Catedral está presente en la mitad del territorio Nacional.

En relación a nuestro principal producto fideo blanco corto, la agresividad de la competencia ha sido muy evidente, con el afán de captar mercado, han mantenido precios bajos especialmente en fideo granel.

Al hacer una comparación entre las ventas de harina y de fideo, se concluye que a pesar de haber una baja en las ventas de fideo se compensa con las ventas de harina, lo que implica a la vez una reorientación de la producción; es mucho más rentable la venta de harina que la de fideo, es un producto de más fácil colocación y de recaudación; la agresividad de la competencia de empresas en fideo a granel es cada vez más fuerte, por lo que para el año 2013 se debe trabajar más en la venta de fideo empacado.

Las ventas de velas se incrementó en 9.034,42 kilos, en porcentaje el 4.83% y en dólares fue de \$ 26.683,19 que en porcentaje es el 5.13%; esto se debió principalmente a la importación directa de parafina que significó una disminución de los costos productivos que a la vez nos permitieron ser más competitivos y captar más ventas.

## 2. PUNTO DE VENTA

Las ventas en Kilos se incrementaron en el 36% de 997.578,67 Kg. en el 2011 a 1.556.950,03 Kg. En el 2012, de igual manera la venta en dólares se incremento en 38 % de 410,649 usd en el 2011 a 652.006,18 en el 2012. Los productos que más incrementan las ventas son el afrecho, la harina, las velas y otros productos.

## 3. RECURSOS HUMANOS

En el año 2012 el Departamento de Recursos Humanos realizo el **Entrenamiento y Desarrollo de Personal**, esto es la actividad donde se encarga de capacitar en un determinado plazo a los ocupantes de los puestos de la empresa sean estos administrativos e industriales, suministrando a los empleados los programas que enriquecen su desempeño laboral, obteniendo de esta manera mayor productividad de la empresa.

Para lo cual se elabora un plan de capacitación anual en el que se detalla los cursos a realizar, en el periodo que culmina se ha capacitado a 155 empleados y trabajadores en los siguientes aspectos:

### PLAN DE CAPACITACIÓN 2012

TEMA	Nº EVENTOS	TOTAL HORAS	Nº DE PERSONAS	PRESUPUESTO
DESARROLLO INSTITUCIONAL	8	816	102	1650
DESARROLLO PERSONAL	2	20	25	1625
INFORMATICA	1	30	0	0
ESPECIALIZADOS	5	92	26	2716
EVENTOS NO PROGRAMADOS	1	16	2	0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>974</b>	<b>155</b>	<b>5991</b>

Realizando en ese año 17 cursos de capacitación de los cuales 8 corresponden a

**Desarrollo institucional** tales como:

- Formación de Auditores Internos ISO 9001-2008
- Estrategias de desarrollo de Talento Humano.
- Prevención de Riesgos
- Primeros Auxilios
- Seguridad Industrial Manejos de Equipos de seguridad

## 5 Especializados

- Cierre tributario y contable 2011
- Secretariado ejecutivo Moderno
- Impuesto a la Renta Gastos Personales
- Gestión Estratégica de Cobranzas
- Electricidad Básica Industrial

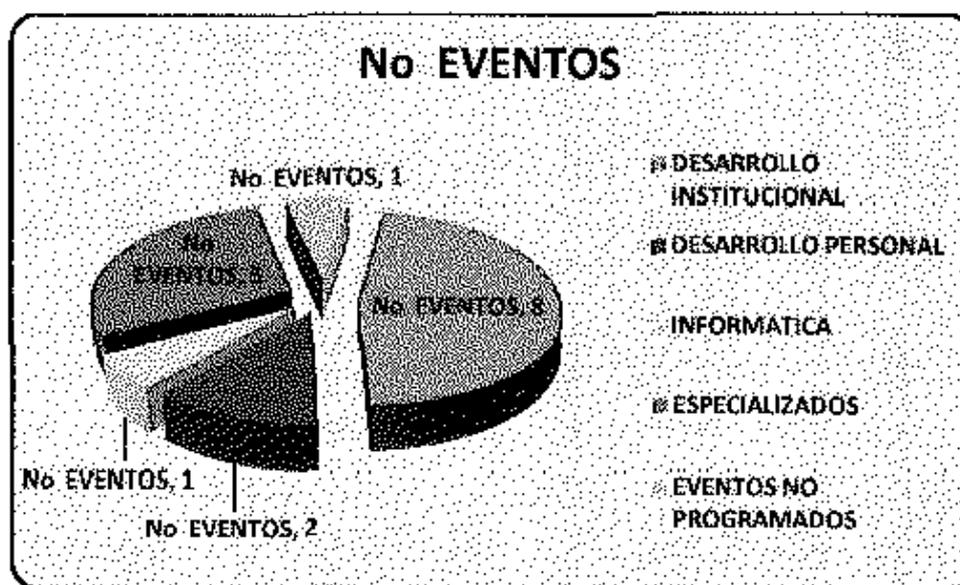
## 2 corresponden a Desarrollo Personal:

- Siete factores para mejorar el Ambiente de trabajo
- Factores para mejor el Clima Laboral.

## 2 Eventos no Programados

- Promotores de Gestión y Salud en el Trabajo.

### CUADRO ESTADISTICO



Todos estos cursos fueron financiados por el SETEC (Secretario Técnica de Capacitación y Formación Profesional) con el 75% del costo y 25% del valor de capacitación paga la empresa.

Otro de los aspectos relevantes dentro de Recursos Humanos fue **Inspección de Trabajo**, que durante el período 2012 la empresa ha estado sujeta a supervisiones mensuales y trimestrales, el objetivo de control a sido contratos pagos de decimo tercero, decimo Cuarto, Utilidades y sobre todo el año el control más frecuente el número de personal discapacitado con que cuenta la empresa, ya que el incumplimiento de la ley de discapacidad sanciona con mínimo 10 salarios básicos por personal discapacitado incumplido y por cada mes.

Pese a la dificultad de contar con este tipo de personal la empresa no ha caído en incumplimiento y cuenta con 6 personas con discapacidad, lo que nos permite cumplir con el 4% de la nómina requisito base para nuestra empresa.

La empresa adicionalmente puede beneficiarse ya que puede deducirse de los impuestos el valor pagado al personal discapacitado en su totalidad.

Para la justificar la empresa ha debido presentar los siguientes documentos:

- Ruc
- Planillas consolidadas de pago de aportes al IESS
- Contratos de trabajo de las personas con discapacidad debidamente legalizados
- Copias del carnet del Conadis
- Copias de cedula de ciudadanía de las personas con discapacidad
- Avisos entrada al IESS
- Información en magnético.

#### 4. SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD /

En cuanto al Sistema de Gestión de Calidad, el mismo se encuentra implementado desde el año 2008 y se encuentra registrado con el código que detallo a continuación:

##### DATOS DE CERTIFICACIÓN

CODIGO	SC 5761-1, SC5761-2
FECHA DE APROVACION INICIAL	2008-11-26 /
FECHA ULTIMA DE RENOVACION	2011-11-26 /
FECHA DE VENCIMIENTO	2014-11-25 /

Durante el año dos mil doce se realizo 2 auditorías internas en los meses de Marzo y Septiembre con la participación de todos los jefes departamentales y auditores internos obteniendo los siguientes resultados:

La primera auditoria se realizo en el mes de Marzo los días 22 y 23 y la segunda se realizo en el mes de septiembre los días 13 y 14 obteniendo los siguientes resultados:

RESULTADOS DE LAS AUDITORIAS INTERNAS		
<b>AUDITORIA INTERNA MARZO 2012</b>		
Número de no conformidades detectadas en esta auditoria	Mayor	0
	Menor	27
	Observaciones	13
<b>AUDITORIA INTERNA SEPTIEMBRE 2012</b>		
Número de no conformidades pendientes de la auditoria anterior	Mayor	0
	Menor	31
	Observaciones	23

La característica de esta auditoría es obtener la máxima revisión y sacar el mayor número de no conformidades y observaciones con la finalidad de poder realizar acciones correctivas y de mejora con un tiempo prudente y disminuir de esta forma los posibles oportunidades de no conformidades que se puedan dar en la auditoría Externa de seguimiento.

En el mes de noviembre se realizó la auditoría Externa de seguimiento, obteniendo los siguientes resultados:

CONFORMIDADES DEL SISTEMA DE GESTIÓN		
Número de no conformidades detectadas en esta auditoría	Mayor	0
	Menor	3
Número de no conformidades pendientes de la auditoría anterior	Mayor	0
	Menor	1

Se detalla adicionalmente que el sistema mantiene una estructura sólida ya que se maneja de forma eficiente los grupos de mejora, se realiza proyectos de crecimiento, el sistema registra como relevante la calificación A<sup>1</sup> para participación en la Bolsa de Valores con la emisión de Papel Comercial con el fin de capitalizar a la empresa para la compra de materia prima.

## 5. GRUPOS DE MEJORAS

La Administración se ha visto en la necesidad de fomentar el Trabajo en equipo ante lo cual da paso a la creación de los grupos de Mejora.

Se establece 11 Grupos de Mejora siendo estos:

	Grupo	Facilitador	Tema
1	Ventas	Ing. Javier Buenaño	Incrementar la Venta de Fideo Amarillo o Pasta Corta
2	Los Productores	Ing. Darwin Masaquiza	Reducir los desperdicios en el Área de Regin
3	Los Invencibles	Dr. Henry Yagchirema	Disminuir las Paras no Programadas en el Área de Molinos
4	Los Emprendedores	Ing. Jorge López	Mejorar la imagen empresarial
5	Producción	Ledo. Jorge Mancero	Disminución de Reprocesos en el Túnel 1 y 2
6	G8	Tnlg. Carmen Buenaño	Disminución de Reprocesos en el Túnel 4
7	Los Centinelas	Dra. Isabel Dávalos	Mejorar la Imagen Empresarial
8	Más que Vencedores	Dra. Patria Bealcazar	Disminuir los reprocesos de material complementario
9	Tungurahua	Eco. Jaime Buenaño	Incrementar la Productividad en el área de molinos
10	Esperanza	Ing. Silvia Zurita	Disminuir los reprocesos en el área de Velas
11	Águilas de Oro	Ing. Carmita Arroba	Cumplimiento Eficiente de las Prácticas de Personal y Mejoramiento de la Imagen Empresarial

## **GRUPO LÍDERES - VENTAS**

- Este proyecto ayudo a crecer a la empresa hacia zonas que antes no se llegaba, a través de nuevos distribuidores.
- Meta por cumplir: 21.19% ✓
- Meta cumplida: 26.18% ✓

## **GRUPO G8 – TUNEL4**

- Meta establecida: 0.32% ✓
- Meta cumplida: 0.44% ✓
- Gracias a la adquisición de sémola se mejoro notablemente el producto y ayudo a bajar los reprocesos
- Establecieron las soluciones en un 90 %. La solución que no implementaron fue el cambio de cangilones, esto por cuanto en el mercado no existe repuestos, lo que implicaría mandar hacer cangilones exclusivamente para el túnel 4 y el costo es alto, sin embargo se paso la cotización de los mismos a la gerencia general.

## **GRUPO LOS EMPRENDEDORES – AYUDANTES DE BODEGA**

- Meta establecida: 14.53% ✓
- No llegaron a la meta ✓
- El mejorar la imagen empresarial enfocados a las personas que entregan el producto a los clientes se ha complicado esto por cuanto las personas que llegan directamente al cliente no tienen un nivel de estudios por lo menos secundaria..
- Se ha tratado por medio de capacitaciones de Atención al cliente que estableció el grupo como una solución, mejor la forma de llegar al cliente pero no ha sido suficiente por tanto es un proyecto que queda inconcluso

## **GRUPO LOS EMPRENDEDORES – CHOFERES**

- Meta establecida: 13.39%
- No llegaron a la meta sino hasta el 4%.
- Si bien, los choferes deberían ser las personas encargadas de presentarse ante el cliente en el momento de la entrega del producto, mencionaban que no estaba al alcance de ellos hacerlo, por cuanto generalmente dicen que ellos se parquean lejos de los locales donde entregan el producto ya que no les permite la ordenanza municipal. Esto hace que los ayudantes de los transportistas quienes se presenten ante los clientes. Esto impidió que se llegue a la meta establecida por el grupo y se estaría cayendo en el mismo caso de los ayudantes de bodega. ✓

## **GRUPO PRODUCCION – TUNEL 1 Y 2**

- Meta establecida: 0.30%
- Meta cumplida: 0.70%
- Establecieron las soluciones planteadas

### **GRUPO LOS INVENCIBLES – MANTENIMIENTO**

- Meta establecida: 6.13% ✓
- No llegaron a la meta ✓
- El departamento de mantenimiento no establece en un 50% ✓

### **GRUPO LOS PRODUCTORES – REGIN**

- Meta establecida: 0.21% ✓
- Cumplieron la meta ✓
- Implementaron en un 100% las soluciones planteadas

### **GRUPO LOS PRODUCTORES – VELAS**

- Meta establecida: 0.79% ✓
- Meta Cumplida ✓
- Implementaron en un 100% las soluciones planteadas

### **GRUPO DE MEJORAS - CENTINELAS**

- Meta establecida: 20.16% ✓
- No cumplieron la meta. ✓
- Implementaron todas las soluciones.

### **GRUPO DE MEJORAS - MÁS QUE VENCEDORES**

- Meta establecida: 0.24%
- No cumplieron la meta. ✓
- No establecieron todas las soluciones

### **GRUPO DE MEJORAS – MOLINOS**

- Meta establecida: 3.06% ✓
- No cumplieron la meta ✓
- Establecieron todas las soluciones. ✓

### **GANADORES DE LOS GRUPOS DE MEJORA**

- PRIMER LUGAR – Grupo G8 TUNELA ✓
- SEGUNDO LUGAR – GRUPO ESPERANZA – VELAS ✓
- TERCER LUGAR – GRUPO LOS PRODUCTORES – REGIN

## 6. COMPRAS E IMPORTACIONES

Durante el año 2012, se ha coordinado la importación de algunos insumos o materias primas entre ellos:

**IMPORTACIÓN DE TRIGO.-** Hemos realizado importaciones bimensuales de 1200-1300 TM en promedio, de trigo canadiense y compras esporádicas de trigo ruso para abaratar los costos.

El cuadro a continuación detalla el comportamiento que el trigo CWRS ha tenido y los montos de importación.

BUQUE	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO TM	TOTAL
SAKURA OCEAN	CWRS ✓	1500 ✓	TM	394.61 ✓	591,915.00
NORDIV MALMOE	CWRS	724 ✓	TM ✓	336.28 ✓	265,504.28
ANARCHOS	CWRS	1140 ✓	TM	329.76 ✓	375,926.40
TRIGO RUSO	RUSO	500	TM	424.96 ✓	212,480.00
SOUTH ADFINES	CWRS	1260	TM	351.79 ✓	443,255.40
YASA AYSEN	CWRS	1470 ✓	TM	440.37 ✓	647,343.90
		<b>6594</b>	<b>TM</b>		<b>2,536,424.98</b>

**SÉMOLA DE TRIGO.-** Como medida sustitutiva a la continua fluctuación del precio del trigo, se adoptó desde finales del 2011, la importación de sémola de trigo, realizando en el 2012 embarques continuos, de manera bimensual en los últimos meses.

MESES	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	C. UNIT.	TOTAL
ENERO	SEMOLA DE TRIGO	23.1 ✓	TM	540.00	\$ 12,474.00
MAYO	SEMOLA DE TRIGO	46.2	TM	520.00 ✓	\$ 24,024.00
JULIO	SEMOLA DE TRIGO	115.5	TM	520.00 ✓	\$ 60,060.00
SEPTIEMBRE	SEMOLA DE TRIGO	115.5	TM	520.00 ✓	\$ 60,060.00
NOVIEMBRE	SEMOLA DE TRIGO	115.5	TM	520.00 ✓	\$ 60,060.00
DICIEMBRE	SEMOLA DE TRIGO	115.5	TM	535.00 ✓	\$ 61,792.50
		<b>531.3</b>			<b>\$ 278,470.50</b>

**PARAFINA CHINA.-** Se ha realizado de manera trimestral, abaratando en un 12% la compra de esta materia prima en comparación con las adquisiciones locales, los meses en los que se importó parafina fueron: Agosto 2012, Noviembre 2012, y se mantienen desde el mes de diciembre una nueva importación que arriba a la empresa en Febrero 2013.

**AVENA.-** En repuesta a la necesidad de abaratar el costo de nuestros insumos en el mes de octubre se procedió a indagar acerca de proveedores de Avena en Hojuelas, contactando a algunos de ellos para que nos envíen muestras, concretándose la negociación con Avena de los Andes, empresa Chilena que exporta al Ecuador este producto desde hace varios años, se inició con la importación de avena en el mes de noviembre 2012, manteniéndose hasta la actualidad.

PROVEEDOR	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO TM	TOTAL
AVENA DE LOS ANDES S.A	AVENA	52	TM	777.54	40432

**OTROS PRODUCTOS.-** Se han importado repuestos, además de moldes para pastificio, pabilos para velas, etc.

**COMPRAS LOCALES DE INSUMOS.-** Continuamente se trabaja para abastecer de manera oportuna los requerimientos de las diferentes áreas, tratando de cumplir con los montos presupuestados en el Plan anual de Compras, y como objetivo principal proveer lo necesario, sin sobre abastecer de inventarios, tomando en cuenta que esto implica costo financiero a la empresa.

## 7. SISTEMAS ✓

Como Departamento de Sistemas en el año 2012, se realizo las siguientes actividades:

- 1- Implementación de Cableado estructurado ✓
- 2- Reestructuración del área de sistemas ✓
- 3- Se contrato al Ing. Lalama para la instalación del Cableado Estructurado para lo cual también adquirimos:
  - Un rack para mantener protegidos los equipos informáticos
  - Cambio de oficinas para dejar espacio y poder incorporar un rack y canaletas de cableado.
  - Incorporación de un switch cisco SG500 10/100/1000 para mejorar la transmisión en las tramas de datos de la red ya que los usuarios se quejaban de la red que es muy lenta.
  - Agregación de un TK-801 TR Trendnet, con el fin de optimizar espacios y recursos informáticos es decir, en vez de utilizar un monitor, teclado y mouse por cada servidor, solo utilizar uno para todos los servidores.

4.- Actualmente el Departamento de Sistemas cuenta con tres PC de escritorio configuradas como servidores, siendo estos:

- Servidor de Datos y Aplicaciones del Sistema General
- Servidor Proxy y de Antivirus
- Servidor del Sistema de Mantenimiento

5.- Incorporación de una Asistente de Sistemas la Ing. Nataly Huilca

6.- Incorporación de un sistema nuevo.

7.- Incorporación de un Nash de 4 TR de capacidad para grabar los respaldos de las bases de datos diariamente cada dos horas ✓

Los proyectos a futuro del Departamento de Sistemas son:

- Configuración de VLAN para segmentar la RED y mejorar la velocidad de transmisión de datos
- Mejorar el Sistema General de Industrias Catedral en las Diferentes áreas
- Implementar un servidor de correo ✓
- Implementación del Sistema en un nuevo Punto de Venta Cashapamba ✓
- Establecer una RED Virtual con el punto de Venta Cashapamba ✓
- Realizar un sistema para el área de mantenimiento. ✓

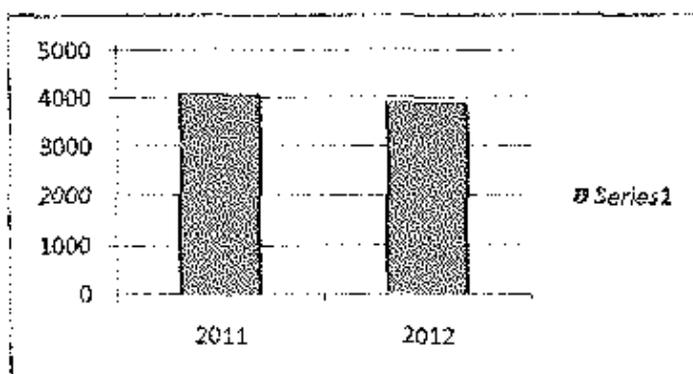
## 8. PRODUCCIÓN

### PRODUCCIÓN DE FIDEO.-

#### COMPARATIVO ANUAL DE PRODUCCION FIDEO, HARINAS Y VELAS

AÑO	Consumo
	Har. Fideo (Tn)
2011	4080
2012	3905

## COMPARATIVO ANUAL DE PRODUCCION DE FIDEO



**Análisis de la información.-** La producción de fideos en los últimos cuatro años del 2009 al 2012 tiene un incremento de 20 %. El año 2012 tiene un ligero decremento (4%) con respecto a lo obtenido en el año 2011. La producción en el pastificio hasta el año 2011 tenía los siguientes porcentajes: Blanco corto 72.2 %, Amarillo corto 12%, Blanco Rosca 14.5 %, Amarillo rosca 1.3 %. Cabe destacar que el Fideo amarillo corto y rosca no se procesaban en la empresa, dichos productos procedían de otra empresa. Para el año 2012 los porcentajes son los siguientes: Blanco corto 74 %, Amarillo corto 9.6 %, Blanco rosca 14.7% Amarillo rosca 1.7 %. En este año la producción de fideo amarillo corto *desciende (2.4%)* y el *amarillo rosca se incrementa en (0.6)*. Se utiliza sémola como materia prima en la siguiente cantidad: Amar. Corto 102Tn. Blanco rosca 81 Tn. Blanco corto 233 Tn. Amar. Rosca 7.8 Tn.

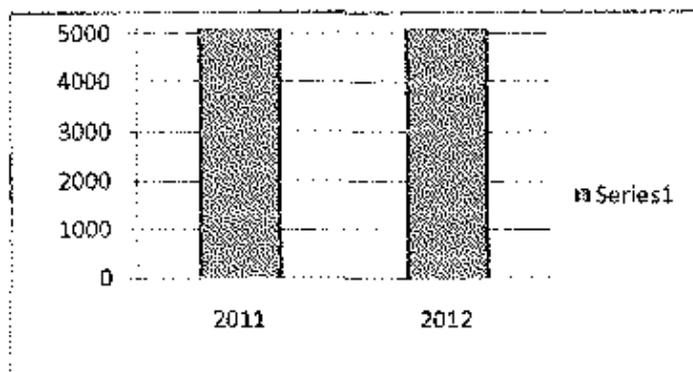
**Acciones tomadas.-** En el año 2012 la producción de fideo en el túnel 4 se estabiliza los horarios y grupos de trabajo y se estandariza en las siguientes cantidades: fideo blanco (410 Kg/Hora) y fideo amarillo corto (470 Kg/ Hora). Para el año 2012 se revisa el presupuesto de ventas y de producción y se establece procesar: fideo amarillo cortó 30 Tn/mes y 85 Tn de fideo blanco corto. La sémola se consume en una proporción de 1:1 (102 Tn de Sémola en el amarillo corto y 85 Tn en el blanco corto del túnel 4). De toda la producción de pastificio el 30 % (1.160 Tn/año) se elaboró en el túnel 4

## PRODUCCIÓN DE HARINA.-

### COMPARATIVO ANUAL DE PRODUCCION

AÑO	Produce Harinas (Tn)
2011	5948
2012	5826

## COMPARATIVO ANUAL DE PRODUCCION DE HARINA



**Análisis de la información.-** En el área de molinos se incrementa en un 43 % la producción de harina para la venta (1683 Tn para el 2011 y 2407 Tn para el 2012). De las cuales el 38 % (914 Tn son de 9 Kilos), 51 % es para H. Panadera de 50 Kg (1238 Tn) y el 11 % en otra presentaciones. Estos porcentajes se justifican debido a que los molinos dejan de procesar harina para fideo y en su lugar se consume sémola. En la producción general de los molinos se observa un ligero decremento (2%) debido básicamente a los daños que han ocurrido en los molinos (Rodillos desgastados, filtros y sistemas de acondicionamiento defectuosos) los mismos que aún persisten pero en menor porcentaje

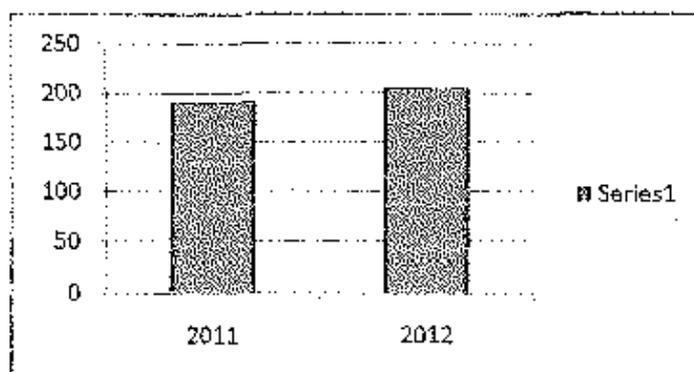
**Acciones tomadas.-** A través del departamento de control de calidad se ha logrado desarrollar y mantener la formulación para los diferentes tipos de harina para la venta (Panadera, comercial y fideo) sumado esto al control de consumos de los tipos de trigo en los procesos de producción de harina nos ha permitido tener un producción regular de dichos productos.

### PRODUCCIÓN DE VELAS.-

#### COMPARATIVO ANUAL DE PRODUCCION

Produce	Producc.
Harinas (Tn)	Velas (Tn)
5948 <sup>2011</sup>	191
5826 <sup>2012</sup>	205

## COMPARATIVO ANUAL DE PRODUCCION DE VELAS



**Análisis de la información.-** La producción de velas en los cuatro años se mantiene estable con una producción promedio anual de 190 Ton/año. Para el año 2012 este porcentaje se incrementa en un 7 % (205 Tn) las cuales se distribuyen así: Velas papel blanco (corta y normal) 14.0%, Velones 1.9%, vela papel azul (normal y corta) 82.2% otras presentaciones 1.9 %. Cabe mencionar que en el 2012 se deja de procesar vela sulfito pequeña N° 6 y vela corta Guayaquil las mismas que sumado los dos tipos representaban el 2.9 % en el año 2011

**Acciones tomadas.-** En el presente año se destino el mantenimiento de la máquina de vela N° 20 la misma que tenía muchos moldes dañados y por ende generaba altos reprocesos. Para reemplazar la producción de vela N° 20 se calibro la máquina de vela N° 12 a N° 20 y esto nos ha permitido mantener volúmenes de producción estables en todos los números y presentaciones.

### 9. CONTROL DE CALIDAD

En el Departamento de Control de calidad durante el año 2012, se realizaron las siguientes acciones:

- En el área de molinos se ha reformulado y se sigue controlando la adición de aditivos en la harina panadera, lo cual ha dado buenos resultados en el producto final, pues así lo reflejan las pruebas internas de panificación que se realizan al 100% de los lotes lo que permite tener una buena satisfacción de nuestros clientes panaderos.
- Se ha venido cumpliendo con los análisis microbiológicos y físico químicos de productos y materias primas de acuerdo a los periodos establecidos.

- Además se sigue con el proceso de calibración de equipos de pesaje y medición de temperatura.
- Se sigue con los controles diarios y permanentes en materia, material complementario, producto en proceso y producto terminado que permitan garantizar nuestro producto que sale al mercado.
- Por exigencias del Ministerio de Salud Pública se ha tenido que cambiar la premezcla vitamínica, lo que nos obligó a renovar el registro sanitario de la harina el mismo que en primera instancia fue entregado para una vida útil de producto de 3 meses y que después fue ampliado para 6 meses como es normal.
- De igual manera se ha venido dando seguimiento a las quejas de clientes, que por lo general la devolución de productos es por fideo caducado en la propia bodega del cliente y por contaminación con plagas en las bodegas de clientes.

## **10. MANTENIMIENTO**

En el año 2012 como Departamento de Mantenimiento se llevo a cabo los siguientes trabajos que son los que a continuación detallo:

- Se realizó una nueva adecuación para el lavado de las manos y agua caliente. ✓
- Se hizo un nuevo ajuste para el almacenamiento de carga del sistema. ✓
- Se adiciono la tubería de agua caliente para limpieza de las manos y maquinaria en uso lavamanos. ✓
- Construcción e implementación de tanque de sistema de agua caliente para las líneas de pastificio 1, 2. ✓
- Montaje de tapas de protección de tinas de amasado. ✓
- Construcción de Plataforma para el recibimiento en los tanques de almacenamiento de diesel.

- Construcción de escaleras de escape y acceso directo hacia los tanques de reserva de diesel, Torre de enfriamiento caldero T4, Tanque de reserva de agua.
- Adecuar los lavamanos para evitar la contaminación cruzada. ✓
- Construcción e instalación de equipos y tuberías de caldero hacia la sección de secaderos estáticos.
- Construcción de chimenea de salida de gases, de tubería de recirculación y de distribuidores de agua caliente.
- Construcción de piñones helicoidales para rodillos de trituración de molienda Molino Santolín.
- Limpieza de caldera y lubricar, engrasar la línea T4. ✓
- Mantenimiento Total Productivo (TPM) ✓
- Limpieza de incrustaciones de la caldera GUNZEN HAUSEN TUNEL 4, para evitar que todo el sistema de tubería se dañe conjuntamente con sus equipos. En base a procedimientos de limpieza de mantenimiento técnico externo contratado (ROYAL CIEM). ✓
- Construcción de puertas de cuartos de cuarentena, conjuntamente adecuar los espacios de materiales, desperdicios metálicos, plásticos y metales. ✓
- Construcción de silo recolección de polvos. ✓
- Adecuación de recipiente de almacenamiento de aceite degradado. ✓
- Adecuación de áreas verdes. ✓
- Construcción de plataforma de vehículos pesados de la empresa.

## 11. ANEXO

### a. Inversiones en Activos Fijos.-

PLATAFORMA Y ARREGLO AREA DIESEL	0.259.80
ORILLAS NUEVAS	3.681.80
CAMBIO DE REDES	4.500.00
ARREGLO CARRETA TRALEK	7.773.40
VEHICULO TAN Y FURGON	21.835.00
MOTRO Y LEONADORA	1.400.00
MOLDES	32.822.17
INSTALACIONES Y CALDERO	20.950.00
OTROS MAQUINARIAS Y EQUIPO	1.510.00
AVANCE DE MOLINOS POR NIFES	
MONTACARGAS	5.152.00
FURGON	2.000.00
EQUIPO PARA CONTROL DE PERSONAL	2.800.00
EQUIPOS DE COMPUTOS	7.143.22
INSTRUMENTOS ORILLAS NUEVAS	3.780.80
OTROS MUEBLES	1.630.45
	123.680.00

## 12. CONCLUSIONES.

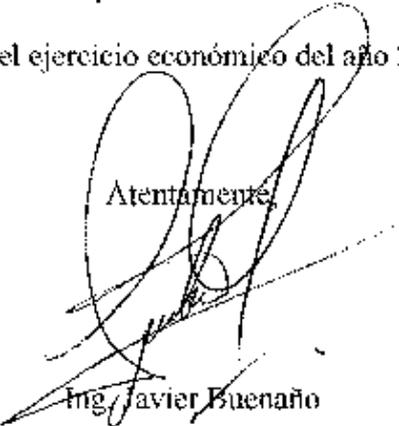
### - Aspectos Positivos.

- 1.- Se incrementaron las ventas tanto en volumen como en dólares en el 6 % aproximadamente
- 2.- Subió la utilidad Neta del ejercicio en 22 %.
- 3.- Salimos con éxito al mercado de valores y haber colocado en poco tiempo todo el Papel comercial, lo que demuestra la confianza en Industrias Catedral de todas las personas e Instituciones en la compra de este documento.
- 4.- Mantenemos la Certificación ISO 9000, gracias al esfuerzo de todos los colaboradores de la empresa, esta Certificación es una carta de presentación ante instituciones financieras, proveedores, clientes y consumidores.
- 5.- El mantener Grupos de Mejora Continua es otra fortaleza de Industrias Catedral, al integrar a todo el personal en soluciones prácticas para la empresa.
- 6.- Tenemos la confianza de proveedores externos al darnos créditos en las compras de materia primas, como son: Trigo, Parafina, Sémola, Avena.

**- Aspectos Por Mejorar**

- 1.- Mantener e Incrementar el mercado de fideo blanco Corto. ✓
- 2.- Realizar las Reuniones de Directorio de acuerdo como establecen los estatutos. ✓
- 3.- Mejorar la Rentabilidad de la Empresa. ✓

Hasta aquí mi informe sobre el ejercicio económico del año 2012.



Atentamente,

Ing. Javier Buenaño

**GERENTE GENERAL**

**INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.**