

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2015

Ambato, 26 de abril de 2016

Señores.

ACCIONISTAS DE INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.

Actos Relevantes

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 2015, y que presento a continuación en el mismo los aspectos más relevantes ocurridos durante este ejercicio económico y que son:

Ventas totales – utilidad neta – incremento/decremento - variaciones

Fideo amarillo corto

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Fideo Amarillo Corto	404,419.20					485,457.43						
- Devolucion	-8,331.51					-6,198.82						
- Descuento	-33,538.68					-42,287.68						
= Ventas netas	362,549.01				4.31%	436,970.93				5.23%	74,421.92	-17.03%
Costo de Ventas	-320,508.82			5.02%		-354,617.94			5.52%		-34,109.12	-9.62%
Utilidad en ventas	42,040.19	11.60%	2.04%			82,352.99	18.85%	4.25%			40,312.80	-48.95%

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos en el año 2015 las ventas fueron de \$362,549.01 mientras que en el año 2014 fueron de \$ 436,970.93, entre el análisis de estos años son menos del 17.03%; este producto tiene una aportación del 4.31% a la ventas totales. Con el fin de recuperar las ventas totales, se genera la estrategia de diferenciar el precio de este producto con el precio del fideo blanco corto.

Fideos Amarillo Enroscado

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Fideos Amarillo Enroscado	163,775.45					117,406.91						
- Devolucion	-3,968.48					-2,679.77						
- Descuento	-7,110.57					-8,500.21						
= Ventas netas	152,696.40				1.81%	106,226.93				1.27%	-46,469.47	43.75%
Costo de Ventas	-86,957.94			1.36%		-89,231.46			1.39%		-2,273.52	-2.55%
Utilidad en ventas	65,738.46	43.05%	3.20%			16,995.47	16.00%	0.88%			-48,742.99	286.80%

Análisis

En el año 2014 las ventas fueron \$106,226.93 mientras que el año 2015 fue de \$152,696.40, con relación a los años se nota un incremento de 46,469.47, por lo tanto un incremento del 43.75%, este incremento se debe a que la maquinaria Monferrina para la producción de cabello inicio su funcionamiento pleno. La aportación a la utilidad en ventas paso de 16% en el 2014 al 43% en el 2015.

Fideo blanco corto

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vta s producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vta	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vta s producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Fideo Blanco Corto	3,424,719.52					3,903,026.00						
- Devolucion	-49,054.68					-55,209.74						
- Descuento	-221,779.68					-252,978.93						
= Ventas netas	3,153,885.16				37.47%	3,594,837.33				42.99%	440,952.17	-12.27%
Costo de Ventas	-2,601,595.19			40.77%		-2,920,114.39			45.46%		-318,519.20	-10.91%
Utilidad en ventas	552,289.97	17.51%	26.85%			674,722.94	18.77%	34.78%			122,432.97	-18.15%

Análisis

En el año 2015 se genera ventas de \$ 3,153,885.16 y en el 2014 fue de \$ 3,594,837.33, esto muestra un decremento del 12.27%, esta afectación se debe a los precios bajos que circulan en el mercado por lo que la empresa se ve en la necesidad de ajustar dichos precios de acuerdo a lo que se establece en el mercado, sobre todo en el fideo a granel.

Fideo blanco enroscado

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vta s producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vta	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vta s producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Fideo Blanco Enroscado	804,861.27					884,152.15						
- Devolucion	-11,057.16					-5,602.29						
- Descuento	-46,182.60					-53,861.34						
= Ventas netas	747,621.51				8.88%	824,688.52				9.86%	77,067.01	-9.34%
Costo de Ventas	-641,016.48			10.05%		-668,295.02			10.40%		-27,278.54	-4.08%
Utilidad en ventas	106,605.03	14.26%	5.18%			156,393.50	18.96%	8.06%			49,788.47	-31.84%

Análisis

Las ventas en el año 2014 fueron de \$747,621.51 y en el año 2015 de \$824,688.52, obteniendo un incremento de 77,067.01 lo que significa un crecimiento de 9.34%, este producto aporta a la utilidad de ventas en 8.88%.

Fideo Blanco especial

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/venta s totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Fideo Blanco Especial	83,571.63					91,530.89						
- Devolucion	0.00					0.00						
- Descuento	-3,978.90					-6,424.61						
= Ventas netas	79,592.73				0.95%	85,106.28				1.02%	5,513.55	-6.48%
Costo de Ventas	-43,646.02			0.68%		-43,263.18			0.67%		382.84	0.88%
Utilidad en ventas	35,946.71	45.16%	1.75%			41,843.10	49.17%	2.16%			5,896.39	-14.09%

Análisis

Las ventas realizadas en el año 85,106.28 con relación al 2015 hubo un decremento de 5,513.55, este; este producto aporta en utilidad por producto en 45.16% y para la ventas totales aporta con 0.95%.

Harina

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Harina	2,152,357.61					1,684,184.65						
- Devolucion	-33,120.77					-12,820.80						
- Descuento	-54,384.38					-77,587.30						
= Ventas netas	2,064,852.46				24.53%	1,593,776.55				19.06%	-471,075.91	29.56%
Costo de Ventas	-1,648,075.35			25.83%		-1,339,403.47			20.85%		308,671.88	23.05%
Utilidad en ventas	416,777.11	20.18%	20.26%			254,373.08	15.96%	13.11%			-162,404.03	63.84%

Análisis

En el 2015 se generó ventas de \$2,064,852.46 y en el año 2014 por valores de \$1,593,776.55, obteniendo un incremento de 29.56%, este producto aporta a la utilidad del 20.26% y a las ventas totales en un 24.53%.

Afrechos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Afrechos	953,244.20					828,454.19						
- Devolucion	-21,761.19					-1,255.98						
- Descuento	-3,361.51					-9,407.32						
= Ventas netas	928,121.50				11.03%	817,790.89				9.78%	-110,330.61	13.49%
Costo de Ventas	-337,128.30			5.28%		-347,868.66			5.42%		-10,740.36	-3.09%
Utilidad en ventas	590,993.20	63.68%	28.73%			469,922.23	57.46%	24.23%			-121,070.97	25.76%

Análisis

De acuerdo a los datos analizados en el 2014 -2015 existe un incremento \$110.330.61 es decir 13.49%, aportando a la utilidad bruta en ventas de 28.73% y a las ventas totales en un 11.03%

Avena

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
AÑO 2015												
Ventas Avena	70,532.55					110,881.76						
- Devolucion	-1,657.46					-2,738.49						
- Descuento	-2,758.25					-3,658.38						
= Ventas netas	66,116.84				0.79%	104,484.89				1.25%	38,368.05	-36.72%
Costo de Ventas	-60,567.34			0.95%		-92,923.76			1.45%		-32,356.42	-34.82%
Utilidad en ventas	5,549.50	8.39%	0.27%			11,561.13	11.06%	0.60%			6,011.63	-52.00%

Análisis

Las ventas en el 2014 fueron de \$104.848.89 y en el año 2015 fue de \$66.116.84, esto implica un decremento de \$38.368.05 que equivale a 36.72%, este producto se vio afectado debido a los precios bajos que tienen la competencia y a los altos costos de importación, se planifica que para el año 2016 no se realizara importaciones, se realizara compra locales sobre todo para la elaboración de combos.

Velas

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.													
ESTADO DE RESULTADOS													
AÑO 2015	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion	
Ventas Velas	590,993.16					547,359.59							
- Devolucion	-30,730.32					-5,597.87							
- Descuento	-24,461.79					-23,617.15							
= Ventas netas	535,801.05				6.37%	518,144.57				6.20%	-17,656.48	3.41%	
Costo de Ventas	-420,357.53			6.59%		-440,029.54			6.85%		-19,672.01	-4.47%	
Utilidad en ventas	115,443.52	21.55%	5.61%			78,115.03	15.08%	4.03%			-37,328.49	47.79%	

Análisis

El 2014 se generó ventas del 518.144.57 y en el 2015 un total de \$535.801.05, lo que implica un crecimiento del 3.41%, generando una utilidad del 21.55% para la respectiva área;

Vela especial

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
ESTADO DE RESULTADOS												
AÑO 2015												
Ventas Velas Especial	36,218.14					15,596.78						
- Devolucion	0.00					0.00						
- Descuento	-34.38					-28.82						
= Ventas netas	36,183.76				0.43%	15,567.96				0.19%	-20,615.80	132.42%
Costo de Ventas	-13,567.43			0.21%		-8,187.35			0.13%		5,380.08	65.71%
Utilidad en ventas	22,616.33	62.50%	1.10%			7,380.61	47.41%	0.38%			-15,235.72	206.43%

Análisis

Durante el año 2014 se obtuvo \$15.567.96 mientras que en el 2015 se obtiene \$36.183.7 esto equivale a un incremento del 132.42% en ventas, generando utilidad bruta de 62.50% para el 2015. Este incremento se debe a que nuestra institución es proveedor de Corporación "La Favorita" y se realiza pedidos continuos de velones y velas nº10 - nº20 a colores

Combos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
ESTADO DE RESULTADOS												
AÑO 2015												
Ventas combos	155,578.19					91,385.57						
- Devolucion	-13,993.65					-2,605.34						
- Descuento	-1,753.80					-493.75						
= Ventas netas	139,830.74				1.66%	88,286.48				1.06%	-51,544.26	58.38%
Costo de Ventas	-100,511.60			1.58%		-66,053.53			1.03%		34,458.07	52.17%
Utilidad en ventas	39,319.14	28.12%	1.91%			22,232.95	25.18%	1.15%			-17,086.19	76.85%

Análisis

En el 2014 se genera ventas del \$88.286.48 mientras que para el año 2015 incrementa las ventas a \$139.830.74 que equivale al 58.38%, generando utilidad de 25.18% para el año 2014, y para el 2015 de 28.12%; este incremento se debe a que a finales del año se creó el combo 2x1 que fue éxito.

Venta otros productos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
ESTADO DE RESULTADOS												
AÑO 2015												
Ventas otros productos	90,083.11					51,657.08						
- Devolucion	-263.10					0.00						
- Descuento	0.00					-45.17						
= Ventas netas	89,820.01				1.07%	51,611.91				0.62%	-38,208.10	74.03%
Costo de Ventas	-80,210.42			1.26%		-43,243.21			0.67%		36,967.21	85.49%
Utilidad en ventas	9,609.59	10.70%	0.47%			8,368.70	16.21%	0.43%			-1,240.89	14.83%

Análisis

Durante el año 2014 se vendió aproximadamente \$51.611.91 a comparación del 2015 que fueron de \$89.820.01, este incremento equivale al 74.03%, lo que significa que se incremento el 1.07% a las ventas totales; esto se debe a que a partir del segundo trimestre se empezó a comercializar azúcar, compra directa a Ingenio VALDEZ.

Maquila

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales
ESTADO DE RESULTADOS					
AÑO 2015					
Maquila	20,449.80				
- Devolucion	0.00				
- Descuento	0.00				
= Ventas netas	20,449.80				0.24%
Costo de Ventas	-13,970.80			0.22%	
Utilidad en ventas	6,479.00	31.68%	0.31%		

Análisis

Este proceso se realiza a partir del año 2015, donde se obtiene un valor de \$20.449.80 esto equivale a 31.68% de utilidad en ventas.

Utilidad Bruta de ventas

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
ESTADO DE RESULTADOS												
AÑO 2015												
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	2,057,105.03					1,939,822.08					-117,282.95	6.05%

Análisis

En el año 2014 se obtiene una utilidad bruta de \$1.939.822.08 mientras que en el año 2015 es de 2.057.105.03, esto es un incremento de 117.282.95 es decir 6.05%. Se puede mencionar que los productos que mayor aportación genera son: harina, afrecho, fideo blanco corto, la misma que se ve afectada porque somos dependientes de la mano de obra y por la falta de automatización de la línea, por lo que se estima la finalización de la compra de la troqueladora y Gramoladora Zamboni; también los precios establecidos por la competencia influye de manera negativa para obtener una buena rentabilidad.

Gastos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.												
ESTADO DE RESULTADOS												
AÑO 2015	2015	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/ utilidad bruta vtas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2014	Vtas netas producto/ut ilidad vtas producto	Utilidad ventas/vent as netas	Costo de ventas/ costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion
GASTOS												
Gastos deducibles												
Gastos de ventas	386,687.42				20.03%	341,824.66				19.22%	-44,862.76	13.12%
Gastos de transporte	371,787.02				19.26%	376,178.72				21.16%	4,391.70	-1.17%
Gastos de bodega comercial	203,690.44				10.55%	169,404.44				9.53%	-34,286.00	20.24%
Gastos de mercadeo	57,454.24				2.98%	53,710.13				3.02%	-3,744.11	6.97%
Gastos administrativos	590,417.03				30.58%	508,449.21				28.59%	-81,967.82	16.12%
Gastos financieros	282,521.52				14.63%	312,777.64				17.59%	30,256.12	-9.67%
Otros gastos	423.42				0.02%	0.00				0.00%	-423.42	0.00%
Gastos no deducibles	37,788.12				1.96%	15,834.78				0.89%	-21,953.34	138.64%
Total de gastos	1,930,769.21					1,778,179.58					-152,589.63	8.58%
Resultado del ejercicio	126,335.82					161,642.50						-21.84%
Ventas totales	8,417,863.05					8,361,855.72					-56,007.33	0.67%
Costo de ventas	-6,381,207.82					-6,423,411.61					-42,203.79	-0.66%

Análisis

Se puede evidenciar que la utilidad bruta se ha incrementado pero de igual manera los gastos son considerables, aumentaron de \$1.768.179.58 a \$1.930.769.21, es decir en \$162.590.21 equivalentes al 8.58%.

Se ven afectados los gastos administrativos por el rubro de la provisión de jubilación es considerable. Los gastos de ventas que equivale a 20.03% y el de bodega, transporte son de 19.26% y 10.55% respectivamente, indicador que nos direcciona a ser más eficientes en logística y comercialización de nuestros productos.

Análisis Producción

PRODUCCION FIDEO AÑOS 2014 - 2015 (Toneladas)						
Meses	2014			2015		
	Presup	Cump	Meta	Presup	Cump	Meta
	Tn	Tn	(%)	Tn	Tn	(%)
Ene	456	514	100	457	409	89
Feb	418	405	97	413	367	89
Mar	395	384	97	551	468	85
Abr	424	427	100	481	430	89
May	418	347	83	463	434	94
Jun	438	382	87	499	412	83
Jul	454	395	87	404	373	92
Ago	409	431	100	374	330	88
Sep	468	421	90	421	391	93
Oct	482	461	96	425	370	87
Nov	397	397	100	423	306	72
Dic	405	402	99	430	355	83
Total	5164	4966	95	5341	4645	87

Análisis

Los datos antes expuestos demuestran un crecimiento anual (Año 2012 con 3885 Tn. de fideo procesado, Año 2013 4535 Tn., Año 2014 4966 Tn. y 4645Tn Año 2015) y para el 2015 se tiene un decremento con respecto al 2014 sin embargo se mantienen sobre el mínimo establecido. Para el año 2015 la producción de pastificio en términos generales se ubica al borde del límite establecido (87%) para el cumplimiento del presupuesto. Los meses más bajos son Agosto, Noviembre y Diciembre debido a que se elimina la producción de los fines de semana sobre todo en Noviembre y Diciembre.

PRODUCCION MOLINOS (HARINA) AÑOS 2014-2015 (Toneladas)							
Meses	2014			2015			
	Presup	Cump	Meta	Presup	Cump	Meta	
	Tn	Tn	(%)	Tn	Tn	(%)	
Ene	684	586	86	697	692	99	
Feb	638	539	84	578	537	93	
Mar	614	419	68	707	621	88	
Abr	595	563	95	633	607	96	
May	642	418	65	594	652	110	
Jun	648	483	75	607	469	77	
Jul	685	584	85	616	618	100	
Ago	638	580	91	557	612	110	
Sep	662	626	95	620	595	96	
Oct	713	697	98	640	705	110	
Nov	637	588	92	651	568	87	
Dic	640	574	90	612	634	104	
Total	7796	6657	85	7512	7310	98	

Análisis

La producción de harina en el 2015 tiene un incremento de +/- 10% con respecto del 2014. La producción es: para la venta en el año 2014 fue de 6657 Tn. de harina destinándose 2205 Tn. para la venta y para el 2015 se tiene 7310 Tn. (3093 Tn. para la venta y 4217 para fideo). Los datos anteriores reflejan un incremento en la harina para la venta del 40 % con respecto al año 2014. La producción de harina tiene un indicador mínimo de cumplimiento de 77% (el promedio de cumplimiento es de 98%). Los meses de baja producción son Marzo, Junio y Noviembre, debido al desabastecimiento de trigo.

PRODUCCION VELAS AÑOS 2014-2015 (Toneladas)							
Meses	2014			Meta (%)	2015		
	Presup	Cump			Presup	Cump	Meta
	Tn	Tn			Tn	Tn	(%)
Ene	17.7	17.8		101	19	17	89
Feb	17.2	16.3		95	15	14	93
Mar	17	11.4		67	19	16	84
Abr	20	17.2		86	19	18	92
May	18.7	15.2		81	19	15	80
Jun	16.6	13.4		81	20	18	90
Jul	20.2	13.1		65	20	22	108
Ago	17.8	12.2		69	16	18	113
Sep	19.4	14.9		77	18	18	104
Oct	23	22		96	20	18	91
Nov	17.1	17.4		102	18	14	74
Dic	19.8	15.4		78	17	17	104
Total	224.5	186.3		83	219	205	94

Análisis

Al finalizar el 2015 la producción de velas se observa un incremento del +/- 10% con respecto del año 2014, los meses más bajo son Marzo, Mayo y Noviembre. El indicador se mantiene con un promedio de 94 % mensual. En lo que respecta a los meses más altos Julio y Agosto, se incrementa turnos de trabajo. El resto de meses se debe a que no hay mayor demanda de producto terminado y no hay la reposición de operarios uno en disolución y otro en empaquetado.

Indicadores anuales

N°	PROCESO	INDICADORES	FORMA DE CALCULO	RANGO	2013	2014	2015	OBSERVACIONES
1	RECURSOS HUMANOS	Retención de Personal	$I = \frac{\# \text{ de personal que ha salido}}{\text{de acordados}} \cdot 100$	1% - 3%	0.85%	2.30%	1.82%	Disminuye con respecto a 2014
2	PRODUCCION	Producción Total	$I = \frac{\text{Total Producción total planificado}}{100}$	H = 75% - 85% F = 50% - 90% V = 75% - 85%	82.28% 82.43% 93%	84.81% 82.75% 80.8%	93.11% 88.62% 93.1%	Incrementa con respecto a años anteriores 2014 Disminuye con respecto a 2014 Incrementa con respecto a 2014
		Índice de Reprocesos	$\% R_p = \left(\frac{\text{Total Kg reprocesos}}{\text{Total Kg Haina MP}} \right)$	F = 1% - 1.5% V = 1% - 1.5%	—	1.84%	1.58%	Disminuye con respecto a 2014
					—	1.41%	1.24%	Disminuye con respecto a 2014
					0.21%	0.22%	0.15%	Disminuye con respecto a años anteriores
3	ALMACENAMIENTO Y LOGISTICA	Errores en despachos	$I = \left(\frac{\text{Despachos con errores}}{\text{Total de despachos}} \right) \cdot 100$	0.4% - 0.5%	2.03%	1.80%	pasa a ventas	—
		Devaluaciones	$I = \left(\frac{\text{Total de kilos de vueltos}}{\text{Total kilos despachados}} \right) \cdot 100\%$	0.5% - 1.5%	—	0.39%	0.41%	Incrementa con respecto a 2014
		Producto No Conforme	$I = \left(\frac{\text{Total Kg devueltos}}{\text{Total Kg despachados}} \right) \cdot 100\%$	1% - 15%	—	—	—	—
		Producto no despachado	$I = \frac{\text{Requerimientos acordados}}{\text{Cumplidos}} \cdot \text{Total de requerimientos acordados}$	5% - 15%	12.04%	5.04%	8.11%	Incrementa con respecto a 2014
4	VENTAS	Recaudación	$I = \frac{\text{Total de cartera recaudada}}{\text{Total de Cartera}}$	55% - 65%	82.02%	82.77%	82.80%	Disminuye con respecto a años anteriores
		Cobranzas	$I = \left(\frac{\text{Total recaudado} - \text{Notas Crédito} - \text{Tiempo de recaudación}}{\text{Total Vendido}} \right) \cdot 100\%$	55% - 65%	—	51.19%	62.85%	Incrementa con respecto a años anteriores
		Cumplimiento de presupuesto	$I = \frac{\text{Ventas reales}}{\text{Ventas Planificadas}}$	90% - 100%	91.89%	83.13%	89.42%	Disminuye con respecto a años anteriores
		Cartera Ventas	$\text{Total de cartera vendida} / \text{Total de cartera}$	5% - 10%	5.70%	7.15%	8.26%	Incrementa con respecto a años anteriores
5	CONTROL DE CALIDAD	Devolución por mala calidad	$I = \frac{\text{Kg. Devueltos por mala calidad}}{\text{Despachados}} \cdot 100$	F 0.1% - 0.5% V 0.1% - 0.5% H 0.1% - 0.5%	0.05%	0.06%	0.04%	Disminuye con respecto a años anteriores
		Compras que cumplen con requerimientos	$I = \frac{\text{Items comprados que cumplen requerimientos}}{\text{Total de items comprados en el mes}} \cdot 100$	85% - 95%	83.88	84.03%	93.84%	Mantiene 3 años seguidos
					85%	108%	82%	Disminuye con respecto a 2014
7	FINANZAS	Cumplimiento de Presupuesto	$I = \left(\frac{\text{Gastos realizados}}{\text{Presupuesto de gastos}} \right) \cdot 100$	95% - 100%	—	127%	85%	Disminuye con respecto a 2014
			$I = \left(\frac{\text{Inversiones realizadas}}{\text{Presupuesto de inversiones}} \right) \cdot 100$	95% - 100%	—	—	—	—
8	SISTEMAS	Requerimientos cumplidos	$I = \frac{\# \text{ de peticiones cumplidas}}{\# \text{ de peticiones recibidas}}$	85% - 100%	0.00%	97%	86%	Disminuye con respecto a 2014
		Horas de paros no programadas	$I = \frac{\text{Paras no programadas}}{\text{Horas planificadas}}$	86% - 95%	11.87%	—	—	Fin del indicador
10	MAUTENIMIENTO	Disponibilidad de la maquinaria	$\% \text{ disponibilidad} = \frac{\text{Tiempo Real}}{\text{Tiempo Ideal}}$	T1 = 75% - 85%	—	76.79%	82.54%	Incrementa con respecto a 2014
				T2 = 75% - 85%	—	75.97%	84.17%	—
				T4 = 75% - 85%	—	75.75%	80.53%	—
				Anual = 90% - 95% Mensual = 75 - 85	—	83.24%	92.85%	—
					—	—	83.55%	—

Se muestra los valores de aquellos indicadores medidos en los dos últimos años, en los que se evidencia la mejora de datos estadísticos de producción, control de calidad, ventas y mantenimiento; mas se identifica una disminución en el cumplimiento de planes de cumplimiento de presupuesto, recaudación e incremento del producto no despachado. En el año 2016 con el fin de mejorar el control operacional se implementara los indicadores de: Rendimiento por línea de producción, Índice de ausentismo y quejas de clientes

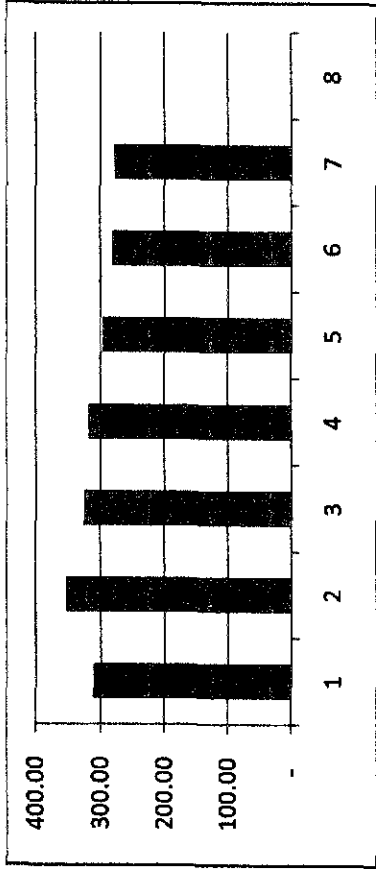
Reporte anual Trigo Nacional

FECHA	GUIA	CHOFER	BASCU	CATEDRAL
24-ago	1154	RODRIGO CHAVEZ	3474	6750
08-sep	1156	RODRIGO CHAVEZ	3489	6810
07-dic	31249	MARITZA ORTIZ		4500
07-dic	31250	LUIS VILLARROEL		4500
07-dic	31251	JOSE BENAVIDES		4500
07-dic	31253	SEGUNDO MALIZA		4500
07-dic	31254	CLARA JEREZ		1800
TOTAL KILOS				33,360.00

Reporte de Trigo Importado

	VAPOR	TM	V/UNITARIO	V/TOTAL	V/INGRESADO
1	FAST	1,520.00	311.29	473,160.80	331.29
2	NEUTRINO	1,678.77	353.43	593,327.68	384.43
3	LUCITANIA	1,615.68	325.91	526,566.27	356.91
4	FIRST	1,551.21	317.63	492,710.83	337.63
5	NORD	1,680.00	297.26	499,396.80	317.26
6	SWANSEA	1,675.00	281.32	471,211.00	301.63
7	TOP TRADE	1,500.00	279.18	418,770.00	299.18
	TOTAL	11,220.66		3,475,143.38	2,328.33

PrecioComprado



Conclusiones

- En el año 2015 a medida que las ventas se incrementaban los gastos aumentaban al mismo ritmo sobre todo en el rubro de sueldos y salarios.
- En mayo del 2015 la economía se vio afectada debido al precio del petróleo, lo que impacto directamente en la otorgación de créditos ya que disminuyo el plazo y el monto; al mismo tiempo se freno la colocación de Papel Comercial, lo que le resto liquidez a la empresa.
- El fortalecimiento del dólar afecto a las exportaciones de fideo, pues se venia realizando exportaciones regulares a Colombia.
- El fideo a granel se ve afectado por los precios establecidos por la competencia con baja rentabilidad, por lo que se deberá generar estrategias de comercialización para incrementar las ventas del fideo enfundado.
- Otro inconveniente que se tuvo es la cancelación de la venta del terreno de Cashapamba por parte del Sr. Edgar Mazón, con quien mantenemos un juicio de inquilinato.
- En la parte laboral no hubo mayores novedades a excepción de la demanda por parte del Sr. Christian Cobo lo cual se soluciono positivamente a favor de la empresa ya que el empleado demandad a la empresa por \$9.500.00 y se cancelo \$2.500.00. Además en el área de Recursos Humanos hubo cambios ya que renunció el Lic. Ricardo Yagchirema, contratándose a la Ing. Paulina Moreta como Jefe de Recursos humanos y Psi. Gabriel Córdova como asistente de dicho departamento.

Aspectos relevantes

Durante el transcurso del año 2015 se concretaron varias negociaciones con el único propósito de mantenernos en el mercado garantizando nuestro producto, de los cuales los siguientes se destacaron los siguientes:

- Renovación de las Normas ISO 9001-2008 para nuestros productos.
- El mejoramiento continuo que se realiza en las instalaciones eléctricas, infraestructura como paredes, pisos y tubería tanto de agua potable como de combustión, garantizando así la calidad de nuestros productos, previo a la obtención del Certificado de BPM'S
- Desarrollo e implementación del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional a cargo del Ing. Germán Freire (Asesor) y del Ing. Fabián Caguana quien se desempeña como técnico.
- Ingreso como proveedor de velas en la Corporación La Favorita.

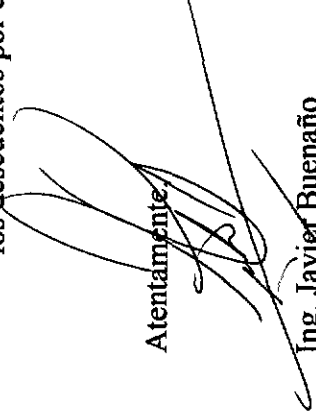
- La máquina termo-encogible para el empaquetado de velas, mejorando la calidad de nuestros productos.
- Ampliación del almacenamiento informático a un sistema más robusto como es el SQL Server a cargo del Ing. José Enríquez.
- La recuperación del ISD 2013 por un valor aproximado de 110.000.00 dólares

Aspectos para la mejora

Dentro de las oportunidades para la mejora para el año 2016 son:

- Dinamizar las ventas con la apertura de una nueva ruta de cobertura para lo cual el camión NKR pasara a esta ruta y se adquirirá un nuevo vehículo para los despachos de la empresa
- Obtener la Certificación de BPMs
- Concretar la negociación de compra de la Troqueladora- Gramoladora de Zamboni y la maquinaria de Ricciarelly con el fin de incrementar la producción y productividad del fideo blanco corto.
- Dejar de importar sémola y avena, ya que los costos son altos e implica gastos de importación, para lo cual cuando exista deficiencia de harina y sémola se realizara compras locales.
- Se plantea retomar la organización de los grupos de mejora.
- Mejorar la rentabilidad de la empresa, manteniendo precios competitivos y eliminando los descuentos por categorías.

Atentamente,


Ing. Javier Buenaño
GERENTE GENERAL