

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016

Ambato, 18 de abril de 2017

Señor (es).

ACCIONISTAS DE INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.

Actualmente el mercado es más competitivo y dinámico, por tal motivo nuestra institución deberá diseñar estrategias para mantenerse a la vanguardia de productos y maquinaria para garantizar la calidad de nuestros productos y servicios.

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 correspondiente al 2016, 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

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.		ESTADO DE RESULTADOS		AÑO 2016		Ventas Fidei Amarillo Corto		- Devolucion - Descuento = Ventas netas Costo de Ventas Utilidad en ventas	
2016	Vtas netas	317,892.75	-7,020.39	-15,307.07	295,565.29	-233,174.11	62,391.18	21.11%	2.70%
	d vtas producto								
	Utilidad								
	Costo de								
2015	Ventas	404,419.20	-8,331.51	-33,538.68	362,549.01	-320,508.82	42,040.19	11.60%	2.04%
	producto/uti								
	Utilidad								
	Costo de								
2016	Ventas	66,983.72	-87,334.71	-20,350.99				4.31%	5.02%
	Diferencia								
2015	Ventas								
	Variacion								

De acuerdo a los resultados obtenidos en el año 2016 las ventas fueron de \$295,565.29 mientras que en el año 2015 fueron de \$362,549.01, entre el análisis de costos diferenciar el precio de este producto con el precio del fideo blanco corto, para la utilidad bruta se incrementa del 11.60% al 21.11% obteniendo una buena rentabilidad para este producto.

rentabilidad para este producto.

Fideos Amarillo Enroscado

[illegible]

En el año 2015 las ventas fueron \$152.696,40 mientras que el año 2016 fue de \$116.896,33, con relación a los años se nota un decremento de \$35.800,07, por lo tanto un decremento del 3,26%, la aportación a la utilidad en ventas paso de 19,25% en el 2015 fue de 43,05%, su aporte a la rentabilidad a las ventas totales es de 1,29%

Analysis

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.

En el año 2016 se genera ventas de \$2.889.419.23 y en el 2015 fue de \$3.153.885.16, esto muestra un decremento del 8.39%, esta afectación se debe a los precios bajos que circulaban 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, el aporte de este producto a la ventas totales es del 31.91% en el 2016 en relación al 2015 que fue de 37.47%, mientras que la utilidad bruta es de 16.21%.

16.21%.

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.									
ESTADO DE RESULTADOS									
AÑO 2016									
Ventas Fideo Blanco Entrocado									
- Devolucion									
- Descuento									
= Ventas netas									
Costo de Ventas									
Utilidad en Ventas									
2016	Vias netas producto/utilidad	848,339.17	Utilidad ventas/ bruta vias	9.24%	8.63%	2015	Vias netas producto/utilidad	804,861.27	Utilidad ventas/ bruta vias
	Costo de ventas/ ventas total	-16,020.23	Costo de ventas/ ventas total	9.24%	8.63%		Costo de ventas/ ventas total	-11,057.16	Costo de ventas/ ventas total
	Vias producto	-50,782.09	Vias producto	9.24%	8.63%		Vias producto	-46,182.60	Vias producto
		-158,330.98		9.24%	8.63%			-747,621.51	
		-623,205.87		9.24%	8.63%			-106,605.03	
				9.24%	8.63%			-641,016.48	
				9.24%	8.63%			-14.26%	
				9.24%	8.63%			-5.18%	
				9.24%	8.63%			-10.05%	
				9.24%	8.63%			-8.88%	
	Diferencia	-33,915.34	Diferencia	-33,915.34	-2.78%		Diferencia	-17,810.61	-2.78%
	Variacion	-48,52%	Variacion	-48,52%	-2.78%		Variacion	-51,725.95	-2.78%

Las ventas en el año 2015 fueron de \$747,621.51 y en el año 2016 de \$781,536.85, obteniendo un incremento de \$ 33,915.34, lo que significa un crecimiento de 4.54%, este producto aporta a la utilidad de ventas totales con el 8.63% y el 20.63% es la utilidad de este producto.

Fideo Blanco especial

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.											
ESTADO DE RESULTADOS											
AÑO 2016											
Ventas Fideo Blanco Especial											
- Devolucion = Ventas netas Costo de Ventas Utilidad en ventas											
2016	Vtas netas producto/utildad	106,613.31	0.00	-5,561.01	101,052.30	-49,582.86	51,469.44	50.93%	2.23%	0.73%	1.12%
2015	Vtas netas producto/utildad	83,571.63	0.00	-3,978.90	79,592.73	-43,646.02	35,946.71	45.16%	1.75%	0.68%	0.95%
	Costo de ventas/ costos										
	Ventas totales										
	Utilidad ventas/ ventas totales										
	Costo de ventas/ costos ventas totales										
Diferencia											
Variacion											
-21,459.57 -15,522.73 5,936.84 13.60% 26.96% 43.18%											

Las ventas realizadas en el año 2016 fueron de \$101,052.30 con relación al 2015 hubo un incremento de \$21,459.57, es decir, un incremento del 26.96% una aportación en la utilidad por producto en 50.93% y para la ventas totales aporta con 1.12%.

Harina

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.											
ESTADO DE RESULTADOS											
AÑO 2016											
Ventas Harina											
- Devolucion = Ventas netas Costo de Ventas Utilidad en ventas											
2016	Vtas netas producto/utildad	2,361,415.82	-30,701.37	-53,093.89	2,277,620.56	-1,684,588.64	593,031.92	26.04%	25.71%	25.15%	24.96%
2015	Vtas netas producto/utildad	2,152,357.61	-33,120.77	-54,384.38	2,064,852.46	-1,648,075.35	416,777.11	20.18%	20.26%	25.83%	24.53%
	Costo de ventas/ costos										
	Ventas totales										
	Utilidad ventas/ ventas totales										
	Costo de ventas/ costos ventas totales										
Diferencia											
Variacion											
-212,768.10 -176,254.81 36,513.29 2.22% 10.30% 42.29%											

En el 2015 se generó ventas de \$2,064,852.46 y en el año 2016 por valores de \$2,277,620.56, obteniendo un incremento de 10.30%, este producto aporta a las ventas totales el 25.15%, con una utilidad bruta del 26.04%, con un incremento del 6.78% en relación al 2015.

Afrechos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	ESTADO DE RESULTADOS		AÑO 2016		Ventas Afrechos																	
	2016	Vtas netas producto/utilidad d vias producto	Utilidad ventas/ bruta vias	Costo de ventas/costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2015	Vtas netas producto/utilidad d vias	Utilidad ventas/ netas	Costo de ventas/costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion	- Devolucion		- Descuento		Ventas netas		Costo de Ventas		Utilidad en ventas	
													-3,381.45	-15,961.80	895,250.98	-317,111.90	578,139.08	64.58%	25.06%	4.70%	9.89%	953,244.20

De acuerdo a los datos analizados en el 2014 -2015 existe un decremento \$32,870.52 es decir 3.54%, aportando a la utilidad bruta en ventas el 25.06% y a las ventas totales en un 9.89%, siendo la utilidad de este producto del 64.58%.

Avena

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	ESTADO DE RESULTADOS		AÑO 2016		Ventas Avena																				
	2016	Vtas netas producto/utilidad d vias producto	Utilidad ventas/ bruta vias	Costo de ventas/costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	2015	Vtas netas producto/utilidad ventas	Utilidad ventas/ netas	Costo de ventas/costos ventas total	Ventas netas/ventas totales	Diferencia	Variacion													
		54,745.08	-554.28	-303.86	53,886.94	-44,302.31	9,584.63	17.79%	0.42%	0.66%	0.60%	70,532.55	-1,657.46	-2,758.25	66,116.84	-60,567.34	5,549.50	8.39%	0.27%	0.95%	0.79%	12,229.90	-16,265.03	-26.85%	-18.50%
																		</							

Las ventas en el 2016 fueron de \$53,886.94 y en el año 2015 fue de \$66,116.84, esto implica un decremento de \$12,229.30 que equivale a 18.50%, este producto se vio afectado debido a los precios bajos que tiene la competencia y a los altos costos de importación, se planifica que para el año 2017 no se realizara importaciones, se realizara compra locales sobre todo para la elaboración de combos; existe una mejor relación en la utilidad generada en el año anterior del 8.39% en el 2015 al 17.79% en el 2016.

Velas

[illegible]

El 2016 se generó ventas de \$561,044.60 y en el 2015 un total de \$535,801.05, lo que implica un crecimiento del 4.71%, generando una utilidad del 21.98% para la respectiva área; y un aporte para las ventas totales del 6.20%.

Vela especial

[illegible]

Durante el año 2016 se obtuvo \$46,283.89 mientras que en el 2015 se obtiene \$36,183.7 esto equivale a un incremento del 46.09% en ventas, generando 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 y velones, obteniendo una utilidad de este producto de 46.09%

Compos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.											
ESTADO DE RESULTADOS											
AÑO 2016											
Ventas combos											
- Devolucion											
- Descuento											
= Ventas netas											
Costo de Ventas											
Utilidad en ventas											
2016	237,137.09	-4,313.17	-1,435.30	231,388.62	-149,136.45	82,252.17	35.55%	3.57%	2.21%	2.56%	
Vtas netas producto/utilidad bruta vtas											
Utilidad ventas/ventas/ costos totales											
Costo de Ventas											
2015	155,578.19	-13,993.65	-1,753.80	139,830.74	-100,511.60	39,319.14	28.12%	1.91%	1.58%	1.66%	
Vtas netas producto utilidad vtas											
Utilidad ventas/ventas/ costos totales											
Costo de Ventas											
Ventas											
Diferencia											
Variacion											
	-91,557.88	48,624.85	-42,933.03								
	65.48%	48.38%	109.19%								

En el 2016 se genera ventas del \$231,388.62 mientras que para el año 2015 incrementa las ventas a \$139,830.74 que equivale al 65.48%, generando utilidad de 35.55% para el año 2016, y para el 2015 de 28.12%; este incremento se debe a la creación de combo que es aceptable en el mercado como el combo 2x1.

Venta otros productos

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.											
ESTADO DE RESULTADOS											
AÑO 2016											
Ventas otros productos											
- Devolucion											
- Descuento											
= Ventas netas											
Costo de Ventas											
Utilidad en ventas											
2016	164,038.57	-1,956.01	-52.50	162,030.06	-145,708.00	16,322.06	10.07%	0.71%	2.16%	1.79%	
Vtas netas producto/utilidad bruta vtas											
Utilidad ventas/ventas/ costos totales											
Costo de Ventas											
2015	90,083.11	-263.10	0.00	89,820.01	-80,210.42	9,609.59	10.70%	0.47%	1.26%	1.07%	
Vtas netas producto utilidad vtas											
Utilidad ventas/ventas/ costos totales											
Costo de Ventas											
Ventas											
Diferencia											
Variacion											
	-72,210.05	65,497.58	-6,712.47								
	80.39%	81.66%	69.85%								

Durante el año 2016 se vendió aproximadamente \$162,030.06 a comparación del 2015 que fueron de \$89,820.01, este incremento equivale al 80.39%, lo que significa que se incremento el 1.79% a las ventas totales; esto se debe a que a partir del segundo trimestre se empezó a comercializar arroz directo del productor, azúcar y sal compra directa al Ingenio VALDEZ, y con una utilidad del 10.07%.



Maquila

INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.		ESTADO DE RESULTADOS		Año 2016		Maquila	
							- Devolucion
							- Descuento
							= Ventas netas
							Costo de Ventas
							Utilidad en Ventas

[illegible]

Se puede evidenciar que la utilidad bruta se ha incrementado pero de igual manera los gastos son considerables, de \$1,930,769.21 a 2,015,302.11, es decir, un incremento de \$84,532.90.

De acuerdo al análisis anterior se puede deducir en:

Productos más vendidos		
1	Fideo Blanco corto	31.95%
2	Harina	25.15%
3	Afrecho	9.81%
4	Fideo Blanco rosca	8.63%
5	Velas	6.20%

Productos más rentables		
1	Afrecho	64.58%
2	Fideo especial	50.93%
3	Velas especial	46.09%
4	Combos	35.55%
5	Harina	26.04%

Análisis Producción

Pastificio

Mes	Pastificio	
	kg	Meta(%)
Ene	333400	87.4
Feb	334872	89.1
Mar	379825	92.2
Abr	404264	90.8
May	422666	91.6
Jun	437800	88.8
Jul	421050	88.8
Ago	365050	85.6
Sep	352601	89.7
Oct	356400	89.6
Dic	418550	88.8
Total	4226478	89.3
prom.	384225.2727	

En el año 2016 la producción de pastificio en términos generales se encuentra sobre la meta del indicado, solo en el mes de enero se incumple con la meta establecida debido a un rendimiento bajo en el túnel 1.

Molino

Mes	Harinas	
	kg	(%)
Ene	552498	90.00
Feb	555176	96.00
Mar	640657	103
Abr	614454	108
May	688897	113
Jun	690269	115
Jul	653676	111
Ago	631576	98
Sep	631926	93
Oct	687000	98
Nov	529000	80
Dic	604500	93
Total	7479629	
prom.	623302.4167	99.83

La producción de harina tiene un indicador promedio cumplimiento de 99.83%. El mes más bajo de producción es el mes de noviembre con un indicador del 80%; en los meses de desabastecimiento de trigo se realiza mantenimientos de cilindros en los bancos de los molinos tanto en el molino Santolin como en el molino Negretti, esto con el fin de mejorar el rendimiento de harina y subir la productividad en los molinos.

Velas

Mes	Velas	
	kg	(%)
Ene	16050	91.00
Feb	15800	95.0
Mar	16600	91.0
Abr	18675	93.0
May	18675	100.0
Jun	21000	113.0
Jul	17750	90.0
Ago	16975	83.0
Sep	17025	76.0
Oct	16200	66.0
Nov	15500	85.0
Dic	15115	76.0
Total	205365	
Prom.	17113.75	88.25

La producción de velas en promedio está en un 88.25%, se observa un decremento en el producto en los últimos mese del año, el mes más bajo de producción de velas es octubre.

En los meses de baja producción se elabora moldes y se da mantenimiento de máquinas de los siguientes números: Vela Nº 20, 2, 4 y velón nº 1.

Reporte anual Trigo Nacional

FECHA	GUIA	CHOFER	CATEDRAL
20-oct-16	1251	CHAVEZ CORDERO BYRON RODRIGO	8380.00
11-nov-16	148	CEVALLOS BENAVIDES JORGE ARMANDO	13640.00
17-nov-16	152	CEVALLOS BENAVIDES JORGE ARMANDO	11090.00
29-nov-16	155	CEVALLOS BENAVIDES JORGE ARMANDO	6940.00
30-nov-16	156	CEVALLOS BENAVIDES JORGE ARMANDO	16900.00
12-dic-16	161	CEVALLOS BENAVIDES JORGE ARMANDO	8220.00
TOTAL KILOS			65,170.00

Reporte de Trigo Importado

VAPOR	TM	V/UNITARIO	V/TOTAL	V/INGRESADO
TOP TRADER	1,575.00	298.21	469,680.75	318.21
STONY STREAM	1,675.00	263.87	441,982.25	282.64
XING HAO HAI	1,050.00	265.84	279,132.00	296.84
EARTH OCEAN	1,215.00	255.33	310,225.95	275.33
ANCASH QUEEN	1,188.00	264.90	314,701.20	284.90
HYDRA	1,330.00	267.29	355,495.70	287.29
LLEGADA DICIEMBRE	1,600.00	286.52	458,432.00	306.52
TOTAL	9,633.00		2,629,649.85	272.98

El trigo como materia prima principal de la institución, se deberá prever estrategias de abastecimiento continuo y garantizar el arribo oportuno, así garantizar la entrega eficiente de nuestros productos.

Conclusiones

- Como se puede evidenciar el producto más rentable para la empresa es el afrecho, el más vendido es el Fideo Blanco corto, lamentablemente este producto no es muy rentable para la empresa por el uso intensivo de mano de obra y por los precios muy deprimidos del fideo a granel. Para enfrentar esto se lanzo al mercado el combo 2x1, es decir, dos fundas de fideo de 400 gr., un amarillo y un blanco; a un precio de \$0.75 producto que fue aceptado en el mercado con un gran éxito, esto ha permitido a la empresa introducir la marca más en el mercado.
- Los productos especiales como fideo y velas son también los productos más rentables, por eso se debe impulsar a vender más estos productos y disminuir la venta y producción de los productos al granel.
- Si sumamos la rentabilidad del afrecho y la harina se puede apreciar que la mollienda es rentable, sobre todo la venta de harina panadera, las estrategias para el 2017 estarán encaminadas a atacar las panaderías y depender menos de la harina de 9 kilos.
- El fuerte terremoto el 16 de abril del 2016, afecto notablemente la economía del país, restringiendo el crédito y sobretodo la renta del Papel Comercial, el primer semestre fue muy

complicado, sin embargo se ha logrado superar estas dificultades y terminar el año con buenas ventas y utilidades.

- El fortalecimiento del dólar y la depreciación del peso colombiano también afecta las ventas de fideo sobre todo en el norte una zona crítica para la empresa.
- La comercialización de otros productos, sobre todo de la Costa ha permitido aprovechar la logística de la flota de camiones, bajan a la zona Costa sobre todo a Guayaquil con productos de Industrias Catedral y regresan con arroz, azúcar, sal y en algunas ocasiones con aceite.
- Con el fin de aumentar la producción de velones se adquirirá una máquina que produce 100 velones.
- Se tiene previsto potenciar el molino Santolin con la adquisición de nuevos cilindros y filtros, para la instalación de este equipo, se va adecuar e instalar toda la red de aire comprimido, que facilitaría tener aire en todas las áreas de la empresa.
- Para retomar las ventas en la zona de Pichincha se contrato al Sr. Marco Ortega con excelentes resultados en esta zona.
- A finales del año 2016, arribo la línea de producción Zamboni VELO/1000, maquinaria que fue instalada en febrero del 2017, la misma que permitirá incrementar la producción en un 25% en el túnel 1, de fideo blanco corto, utilizando menos personal para la producción, es decir, una persona menos por turno, optimizando recursos humanos y económicos.
Esta maquinaria se compro con Carta de Crédito emitida por el Banco Bolivariano a 90 días, luego el banco financiará a 36 meses, previo a la prenda industrial, mientras se realizaba los tramites respectivos la institución financiera otorgó un crédito a corto plazo a 90 días.
- De igual manera en noviembre del 2016, arribo a nuestra institución la maquina envasadora Ricciarelli, equipo que inicio en diciembre del mismo año las pruebas y funcionamiento, la misma que servirá para enfundar fideo de 400 gr.
Esta maquinaria se compro con Carta de crédito emitida por el Banco de Machala a la vista, la misma que se prenda a esta institución a 60 meses, previo a los trámites el banco otorgó un crédito a 60 días.
- Los dos créditos mantenidos con Banco Bolivariano y Banco Machala, afectaron a los índices de capital de trabajo.
- Para mejorar la eficiencia de la planta de fideos se instalara a mediados del 2017, un nuevo caldero para abastecer al túnel 1 y 2 y reemplazar al actual caldero BELELLI por su alto consumo energético.
- En mayo del 2016 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.

- En el área de ventas el Sr. Fernando Solís ex colaborador, se apropió de dinero indebidamente producto de las ventas realizadas en las rutas de Cobertura 2, en este caso se realiza la demanda pertinente y se solicita a Seguros Morejón el reembolso de los daños ocasionados.

Aspectos relevantes

Durante el transcurso del año 2016 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.
- Desarrollo e implementación del sistema de mantenimiento, para optimizar el tiempo de reparación y la prevención de daños en la maquinaria.
- Desarrollo e implementación de la página de pedidos, realizada por el Ing. José Enríquez, la misma que permite la optimización de recursos.
- Como proveedor de velas en la Corporación La Favorita, se requiere de alta demanda y buen servicio ha generado que se realizase cambios constantes en nuestros productos y maquinaria.
- Se adquiere la distribución directa de azúcar y sal del Ingenio Valdez, así como de arroz y mantecas, permitiéndonos ampliar el portafolio para el mismo segmento de mercado.
- Se retomó las actividades con los Grupos de mejora, proyectos que finalizaran en el mes de mayo; los grupos abarcan temas como:

✓ Sección Molinos

Reducción de Reprocesos, Material Complementario e incremento de la Productividad bajo las Normas de Seguridad y Salud Ocupacional y protegiendo la Inocuidad del producto aplicando Buenas Prácticas de Manufactura.

Responsable: Ing. Fabián Caguana

Líder: Sr. Adán Chimbo

✓ Sección Pastificio Túnel 1 y Túnel 2

Tema: Reducción de Reprocesos, Material Complementario e incremento de la Productividad bajo las Normas de Seguridad y Salud Ocupacional y protegiendo la Inocuidad del producto aplicando Buenas Prácticas de Manufactura.

Responsable: Ing. Nataly Huica

Líder: Sr. Edison Chicaiza

✓ **Fideo Enrocado formado y enfundado manual**

Tema: Reducción de Reprocesos, Material Complementario e incremento de la Productividad bajo las Normas de Seguridad y Salud Ocupacional y protegiendo la Inocuidad del producto aplicando Buenas Prácticas de Manufactura.

Responsable: Ing. Alejandra Parcedes

Líder: Ing. Juan Carlos Guerrero

✓ **Fid. Bl Corto Sellado Automático y Terminado**

Tema: Reducción de Reprocesos, Material Complementario e incremento de la Productividad bajo las Normas de Seguridad y Salud Ocupacional y protegiendo la Inocuidad del producto aplicando Buenas Prácticas de Manufactura.

Responsable: Ing. Gabriela Almeida

Líder: Ing. Mireya Bonilla

✓ **Disolución y empaquetado velas.**

Tema: Reducción de Reprocesos, Material Complementario e incremento de la Productividad bajo las Normas de Seguridad y Salud Ocupacional y protegiendo la Inocuidad del producto aplicando Buenas Prácticas de Manufactura.

Responsable: Ing. Anderson López

Líder: Sr. Santiago Nata

✓ **Sección Ventas**

Tema: Impulsar e incrementar la venta de fideo especial enfundado a nivel nacional.

Responsable: Ing. Dario Pillajo

Líder: Srta. Lizbeth Ramos

✓ **Sección Cobertura**

Incrementar la venta de fideo enfundado en la provincia del Tungurahua.

Responsable. Lic. Ángel Real

Líder: Lic. Azucena Rodríguez

✓ **Sección Transporte**

Tema: Incrementar la productividad reduciendo tiempo en los viajes aplicando la eficiencia en las actividades.

Responsable: Sr. Rodolfo Pillajo

Líder. Ing. Janethe Robalino

✓ **Sección Almacenamiento y Logística.**

Tema: Quejas de los Clientes Externos e internos con respecto al estibaje aplicando Seguridad Industrial y Bpms, Identificándose como la Imagen de la Empresa.

Responsable: Sra. Paola Cando

Líder: Sr. Franklin Moposita

Mantener los grupos de mejora activos, permite fortalecer la integración entre el personal con propuestas para mejorar su área de trabajo y enfocarse en los objetivos de la empresa.

Proyectos

Dentro de las oportunidades para la mejora para el año 2017 son:

- Actualizar la certificación NORMA ISO a la versión 9001:2015
- Importar sémola y avena, siempre y cuando los costos de los aranceles disminuyan.
- Como menciona anteriormente la molienda es rentable para Industrias Catedral, por tal razón se debe proyectar la adquisición de un molino nuevo para satisfacer la demanda interna y externa de la empresa.
- Mejorar la rentabilidad de la empresa, manteniendo precios competitivos y eliminando los descuentos por categorías y mejorando la eficiencia de la compañía.
- Mantener la alianza estratégica con Cargill, Ecuagran y Poll de molineros.

Atentamente,



Ing. Javier Buenano
GERENTE GENERAL