

San Juan Chico, mayo 17 de 2010.

Señores
Representantes de la Junta General de Accionistas
Miembros del Directorio
CEMENTO CHIMBORAZO C.A.
Riobamba.-

De mi consideración:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General de Cemento Chimborazo C.A., me permito presentar a su consideración el informe de gestión anual determinando los aspectos mas relevantes ocurridos durante el periodo 2009.

Cabe destacar que los resultados alcanzados durante el 2009 alcanzan el valor de US\$10.232.000,00, valor que equivale al 186% de las utilidades del periodo precedente y que en su momento se consideraron muy satisfactorios, esto es gracias al austero manejo de los fondos de la empresa asociados al esfuerzo realizado por todo el personal de la planta dentro de los objetivos planteados

Atentamente,



Danilo Moreno Oleas MBA
GERENTE GENERAL



CEMENTO CHIMBORAZO

VISIÓN

La Empresa Cemento Chimborazo C.A., sustentará su gestión con la inclusión de una estructura orgánica por procesos en la efectividad de sus recursos humanos calificados y comprometidos con la misión institucional.

La Empresa Cemento Chimborazo C.A., es una Entidad técnica, eficiente, efectiva y confiable, por la calidad del producto y servicios que ofrece, preocupada por la protección del medio ambiente..

MISIÓN

Producir y comercializar con altos niveles de productividad y calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, contribuyendo al desarrollo del país con responsabilidad Socio-Ambiental



INFORME DE GESTIÓN AÑO 2009 GERENCIA GENERAL

urante el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de diciembre de 2009 las utilidades alcanzadas fueron de \$10'232.000 dólares, resultados record para la empresa que superaron en \$4,5 millones a las utilidades record alcanzados en el año 2008, lo que significa un incremento de alrededor del 85%.

La utilidades alcanzadas durante este período se sustentan en las acciones realizadas por la administración de la empresa conjuntamente con sus directivos, gerentes, jefes de área, supervisores y por supuesto por todos y cada uno de los trabajadores ubicados en las diferentes áreas productivas y administrativas; a lo que se suma la paz social y entendimiento entre la administración y los dirigentes sindicales.

Las ventas del año fueron de \$35 millones de dólares con lo cual el margen de utilidad sobre ventas alcanza el 29,14%. En comparación con el año 2008 las ventas crecieron en 27% lo que contrasta con el 85% de incremento en las utilidades.

Si bien es cierto, el Estado, el 18 de diciembre de 2007, emitió un decreto ejecutivo entregando combustible a precio fijo subsidiado a \$0,72 dólares por galón; la incidencia en el costo de producción ha sido transferida al precio de venta del cemento. Es necesario señalar que el precio de venta de Cemento Chimborazo frente al de la competencia ha sido inferior en un promedio del 5% en el transcurso del año. Cabe recalcar que algunas empresas cementeras han dejado de utilizar el combustible (crudo reducido) durante el 2009, debido al beneficio obtenido por impacto del precio de bunker en el mercado internacional.

Con el afán de mejorar la producción, se realizó la transformación del silo # 1 de crudo, en silo de Homogenización con mano de obra local bajo la supervisión de técnicos de la empresa, logrando por un lado mayor fiabilidad en el proceso de alimentación de crudo al horno y por otro un significativo costo beneficio.

En este mismo sentido se realizó la construcción de ciclones y ductería lo que permitió mejorar el sistema de clinkerización, disminuyendo el consumo calórico en 270 MJ por Kg. de clinker o 1.8 GJ por TM de clinker. La reconstrucción de la trituradora Hazemag para recuperar los niveles de producción de caliza en el proceso de trituración secundaria, fortaleció el incrementado de la producción en un 75%.

Estas medidas normales de mantenimiento de la planta industrial permitieron alcanzar niveles óptimos de producción reflejados en las utilidades obtenidas durante este ejercicio económico.

En este año la empresa implementó el ERP "JD Edwards Enterprise One", en un plazo excepcional de 6 meses (la media de implementación de este sistema es de 12 meses), este sistema integra los procesos administrativos contables en una sola base de datos con lo cual la administración ha cumplido con las recomendaciones hechas por auditores externos y comisarios durante los últimos 5 años.

La implementación del sistema ha permitido contar con una base de datos confiable, eficiente y oportuna con lo cual contamos con una serie de informes gerenciales financieros y operativos. El trabajo realizado ha significado un extraordinario esfuerzo por parte del equipo de implementación y de los trabajadores implicados en el proyecto, a ellos mis más cálidas felicitaciones y reconocimiento a su esfuerzo y dedicación.



Danilo Moreno Oleas MBA
GERENTE GENERAL

LAS VENTAS DEL AÑO FUERON DE \$35 MILLONES DE DÓLARES CON LO CUAL EL MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS ALCANZA EL 29,14%. EN COMPARACIÓN CON EL AÑO 2008 LAS VENTAS CRECIERON EN 27% LO QUE CONTRASTA CON EL 85% DE INCREMENTO EN LAS UTILIDADES.

Para la implementación de este sistema, se debió cambiar los servidores y las redes informáticas en tiempos record y con las más estrictas certificaciones de calidad.

Por otra parte, tomando en cuenta la importancia del Recurso Humano en el desarrollo de la empresa, se ha puesto especial énfasis en la capacitación de nuestro personal de todas las áreas, realizando una inversión \$43.257,15 dólares con la finalidad de otorgar una formación integral a todos los trabajadores en pro del aprendizaje continuo de acuerdo con los permanentes avances tecnológicos.

Del mismo modo, en lo concerniente al ámbito de Seguridad Industrial se ha realizado capacitación formal e informal a todos los involucrados con la empresa, ya sea directa o indirectamente (transportistas de materia prima, estibadores, contratistas)

Nos enorgullece ser la única empresa en el Centro del País que cuenta con un Relleno Sanitario operado por personal de la empresa, continuamente capacitado en ésta área, eliminando así el pésimo manejo de los desechos sólidos existente en años anteriores. Con esta medida, estamos cumpliendo con la normativa ambiental vigente.

En concordancia con la política Cero Accidentes implantada por esta administración, se realizó un análisis profundo de los riesgos existentes en cada una de las áreas de la planta industrial para el levantamiento del Mapa General de Riesgos de la Empresa, tomando las medidas preventivas y correctivas para evitar accidentes e incidentes.

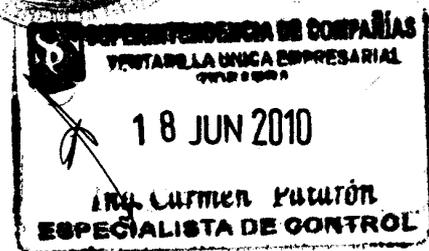
Comprometidos con la acción social, se ha consolidado una política de buena vecindad con las comunidades cercanas a la planta industrial y a las concesiones mineras, mediante la ejecución de un Plan de Acción con tres ejes fundamentales como son: salud, educación y desarrollo comunitario, permitiendo apoyar al desarrollo familiar y comunitario.

En este aspecto, se han desarrollado proyectos productivos y conjuntamente con el Cabildo Comunal se brinda asesoría técnica con la finalidad de que el proyecto aporte al mejoramiento de la calidad de vida de las familias de cada una de las comunidades, de esta forma hemos logrado una actitud positiva de los comuneros hacia nuestra empresa.

A través de estas medidas y de la preocupación en el cumplimiento de las normas ambientales exigidas por los organismos de Control, Cemento Chimborazo C.A. mantiene la Licencia Ambiental para la Planta Industrial, la cual nos faculta para operar bajo parámetros legales.

Atentamente,
Danilo Moreno Oleas MBA

GERENTE GENERAL

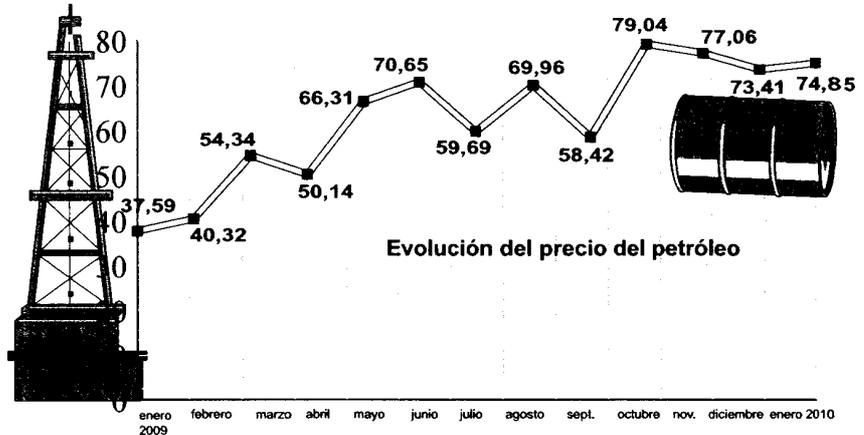


COMPROMETIDOS CON LA ACCIÓN SOCIAL, SE HA CONSOLIDADO UNA POLÍTICA DE BUENA VECINDAD CON LAS COMUNIDADES CERCANAS A LA PLANTA INDUSTRIAL Y A LAS CONCESIONES MINERAS MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN CON TRES EJES FUNDAMENTALES COMO SON: SALUD, EDUCACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO.

INTRODUCCIÓN

El año 2009 fue un año particularmente difícil y atípico en la economía mundial, colapsaron grandes bancos a nivel mundial y la mayoría de países industrializados entraron en periodos de recesión, saliendo de este estado la mayoría (pero no todos) de estos, en el último semestre del 2009.

Esta etapa recesiva ha tenido un fuerte impacto en la economía global, de la que el Ecuador no es ajeno, sin embargo y pese a estas condiciones, el país gracias a su diversificación de relaciones y de mercados ha tenido un desarrollo bastante aceptable.



A continuación algunos datos económicos ecuatorianos que explican las condiciones del entorno en el cual se ha desenvuelto Cemento Chimborazo CA.

•El Producto Interno Bruto (PIB) según el Banco Central cerró el 2009 con un crecimiento del 0.98%.

• La inversión pública ascendió el 2009 alrededor de USD \$ 5.000 millones.

•Durante el 2009 las recaudaciones netas del Servicio de Rentas Internas (SRI) subieron un 8.1% en relación al 2008 y ascendieron a USD \$ 6.693,2 millones.

•El Riesgo País en el mes de diciembre disminuyó a 778 puntos.

•Evolución del precio de petróleo.

•La Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad (RMLD) al 31 de diciembre / 09 contabilizó USD \$ 3.792,05 millones.

•La Deuda Externa del país al final del año es de un total de USD 13.253 millones de los cuales USD \$ 7.521 millones corresponde a deuda pública y, 6.377 millones a deuda privada.

•En cuanto a los Bonos Global 2012 tuvo un precio del 39% (30 diciembre /

09) de su valor nominal.

•Los Bonos Global 2030 con un precio de 38% de su valor nominal.

•El ALBA cotizó el Sucre en USD \$ 1.25, vale decir que no es una moneda de curso legal, sino mas bien un nuevo mecanismo de pago compensatorio que comenzará a regir desde el 2010 y que evitará el traslado monetario para las diferentes transacciones.

•Salario Mínimo Vital: USD \$ 240.

Nuevas empresas estatales

•Mediante decretos ejecutivos se han creado las siguientes empresas estatales:

•Empresa Pública Cementera del Ecuador.

•Empresa Nacional Minera (Enami EP)

•Empresa Pública Televisión y Radio del Ecuador (RTV Ecuador).

•Empresa pública de Fármacos (Enfarma).

También esta en lista la creación de la firma exportadora de banano y la del sector hidrocarburífero.

•Tres proyectos de minería a gran escala

recibieron la autorización para reanudar sus actividades: Ecsa – Ecuacorriente, con Mirador; Kinross Aurelian con Fruta del Norte (FDN); y, I Am Gold con Quimsacochoa.

•En (FDN) se calcula que existen alrededor de 13.7 millones de onzas de oro y 22.3 millones de onzas de plata. El vicepresidente de Kinross Aurelian Ecuador, Dominic Chamner indica que FDN es uno de los yacimientos más importantes de oro en todo el mundo, e insiste que para su desarrollo se requiere invertir al menos USD 500 millones.

•En Mirador se han determinado recursos probados en el orden de 10.900 millones de libras de cobre. Hasta el momento se han invertido USD \$ 90 millones de los USD \$ 2.000 millones previstos de inversión total.

Todos los factores descritos nos dejan ver un manejo económico prudente, en el que se ha priorizado la inversión social y donde el desarrollo prioritario de obras han incidido directamente para que el consumo nacional de cemento se incremente en un 6,2%, pasando de 4.992,000 TM a 5.301,000 TM en un año de recesión.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
 CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2009

 CAPITULO I
 ASPECTOS FINANCIEROS

- Situación Económica de la Empresa:

 La Empresa Cemento Chimborazo C.A. para el ejercicio económico 2009
 presenta una utilidad de USD 10'232.290,47, producto de la venta de cemento.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

(en miles)

CUENTAS	31/12/2008	1/12/2009	Variac. %
ACTIVO:			
Activo Corriente:	13.214,10	20.393,67	54.33%
Disponible	7.247,70	9.973,28	37.61%
Exigible	2.151,80	7.037,10	227.03%
Inventarios	2.764,20	2.984,12	7.96%
Transitorio	1.050,40	399,17	-62.00%
Activo Fijo:	11.580,60	36.629,43	216.30%
No Depreciable	3.236,60	4.655,31	43.83%
Depreciable	8.344,00	31.974,12	283.20%
Otros Activos	8	1.310,52	16281.50%
TOTAL DEL ACTIVO	24.802,70	58.333,62	135.19%
PASIVO			
Corto Plazo:	5.606,50	2.625,16	-53.18%
Documentos y Ctas. x pagar	4.954,30	1.199,07	-75.80%
Acumulados	652,2	1.426,09	118.66%
Largo Plazo:	1.732,80	1.792,47	3.44%
Provisiones	1.732,80	1.792,47	3.44%
Ingresos diferidos		1.221,98	
TOTAL DEL PASIVO:	7.339,30	5.639,61	-23.16%
PATRIMONIO			
Capital y Reservas	13.210,40	42.461,72	221.43%
Resultados	4.253,00	10.232,29	140.59%
TOTAL DEL PATRIMONIO:	17.463,40	52.694,01	201.74%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	24.802,70	58.333,62	135.19%

CEMENTO CHIMBORAZO C.A.
ESTADO DE RESULTADOS 2009
 (en miles)

Ventas	27.980,07	35.718,16	27.66%
(-) Costo de Ventas	18.791,00	23.219,98	23.57%
GASTOS DE OPERACIÓN	3.865,78	2.698,13	-30.20%
Gasto de Ventas	224.18	401.28	79.00%
Gastos Administrativos	3.641,60	2,296.85	-36.93%
UTILIDAD OPERACIONAL	5.323,29	9.800,05	84.10%
OTROS INGRESOS Y GASTOS	268.16	432.24	61.19%
(+) Ingresos Financieros	237.93	290.74	22.20%
(+) Otros Ingresos no operacionales	705.46	868.50	23.11%
(-) Otros Gastos no operacionales	-675.23	-727.00	7.67%

NOTAS:

El activo disponible presenta un incremento de 37,61% en relación al año 2008, esto se debe a que existió un mayor nivel de ventas, por lo tanto un incremento en el efectivo de la empresa.

Al 31 de Diciembre del 2009, la empresa mantiene en las diferentes entidades del Sistema Financiero los siguientes recursos:



BANCOS	3' 211.826,54
INVERSIONES	6' 749.379,89
TOTAL DISPONIBLE:	9' 961.206,43

Dentro del exigible (cuentas por cobrar), se observa un incremento del 227% en relación al año 2008, en esta cuenta se encuentra registrado el valor de \$ 6.300 millones de los cuales corresponde USD 2.953,04 millones al valor consignado por Cemento Chimborazo el 24 de marzo de 2009 en el Juzgado Décimo Tercero de lo Civil de Pichincha, y el valor USD 3.292,62 que corresponde al juicio coactivo que Petrocomercial inició en contra de la empresa, estos valores fueron embargados por orden del Juez de Coactivas de Petrocomercial desde el mes de abril del presente año.

Sobre este caso la Gerencia General ha tomado acciones y como hecho subsecuente se puede informar que el día 03 de

febrero del 2010, el Juzgado XIII de lo civil de Pichincha emitió la sentencia a favor de Cemento Chimborazo, en la que se dicta la devolución de los valores entregados en consignación y los valores embargados por el Juzgado de Coactivas faltando únicamente la confirmación de la sentencia por parte del Juzgado Provincial con lo cual el dinero será reingresado dentro del Primer Semestre del año.

En efecto, las ventas totales de Cemento Chimborazo llegaron a \$ 35.729,16 millones, las mismas que están distribuidas en ventas producción propia, consignación estratégica y maquila en los siguientes porcentajes de acuerdo al cuadro detallado a continuación.:

VENTAS	2009	% representación
Cemento Chimborazo	31' 509.384,09	88.21%
Consignación Estratégica	3' 599.177,32	10.08%
Maquila	609.598,85	1.71%
TOTAL VENTAS:	35' 720.169,26	100%

**CEMENTO CHIMBORAZO C.A.
COMPARATIVO DE VENTAS**

DETALLE	2008	2009	% VARIACIÓN
VENTAS \$	27'980.065,51	35' 718.160,26	27.66%
VENTAS PRODUCCIÓN TM	283.639,85	306.125,82	7.93%

Hay que tomar en cuenta que nuestra Empresa tiene una ubicación estratégica y sobre todo abastece a la parte sur del país, por lo tanto hay una gran demanda del producto.

INDICES FINANCIEROS:

INDICES		2008	2009
SOLVENCIA	Activo Corriente	13' 214.071,77	20' 393.672,18
	Pasivo Corriente	5' 606.523,93	3' 847.143,83
		2.36	5.30

Como se puede observar Cemento Chimborazo C.A., posee suficientes garantías ante terceros ya que cumpliendo con todas sus obligaciones tanto en el corto como en el largo plazo, se queda aún con parte de sus Activos. En el año 2009 las ventas se incrementaron es por esta razón que el flujo de efectivo aumenta.

INDICES		2008	2009
LIQUIDEZ	Activo Corriente - Inventario	10' 449.921,18	17' 409.553,92
	Pasivo Corriente	5' 606.523,93	3' 847.143,83
		1.86	4.53

Este índice nos indica la capacidad que tiene la compañía para cubrir sus deudas a corto plazo. Comparando con el año anterior se observa que existe mayor capital de trabajo, esto se debe al incremento de producción y ventas de nuestro producto, el valor del pasivo corriente a disminuido con respecto al 2008.

INDICES		2008	2009
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Utilidad Neta del Ejercicio	4' 252.970,56	10' 232.290,47
	Ventas	27' 980.065,51	35' 718.160,26
		0.15	0.29

Se puede observar claramente que en el ejercicio económico 2009 se obtuvo una utilidad del 29% por cada saco de cemento vendido, esto fue posible a que los costos fijos de producción se mantuvo y la cantidad producida se incrementó, las mezclas de adiciones realizadas en el proceso de producción de cemento son más optimas.

INDICES		2008	2009
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL	Utilidad Neta del Ejercicio	4' 252.970,56	10' 232.290,47
	Capital Pagado	5' 933.610,46	5' 933.610,46
		0.72	1.72

Se puede observar que en el ejercicio 2009 se obtuvo una utilidad del \$1.72 por cada \$ 1 dólar de capital invertido en la empresa.

INDICES		2008	2009
RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO	Utilidad Neta del Ejercicio	4' 252.970,56	10' 232.290,47
	Activo Total	24' 802.671,25	58' 333.622,32
		0.17	0.18

Este índice indica la eficiencia que tuvo la empresa en el uso de sus activos por unidad producida, en el año 2008 es de 0,18 este índice se mantiene en relación al año anterior.



A partir de enero de 2010, la empresa deberá aplicar las Normas Internacional de Información Financiera (NIIF), para lo cual se ha depurado en un 95% las cuentas del balance.



- OTRAS ACTIVIDADES:

Se inició con el Sistema Integrado en el mes de Enero y salió a vivo en el mes de junio, hay que recalcar que la implementación de un sistema dura un período de un año por lo que nos satisface haberlo hecho en seis meses, los módulos que salieron a vivo fueron: Financiero, Distribución (compras, ventas, inventario), Manufactura, Mantenimiento y Roles.

Este sistema integrado es de mucha utilidad ya que ofrece una información oportuna, hay un mejor manejo de los costos y ha perfeccionado el control interno dentro de todos los procesos.

En cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas en sesión del 31 de marzo, en el mes de septiembre se procedió a la elaboración de los cheques para el pago de los dividendos del ejercicio 2008 a los accionistas del sector públi-

co por un monto de USD 935.271,05 correspondiendo al Banco Nacional de Fomento el 98% es decir USD 914.453,53; al IESS USD 14.943,85, entre otros.

A partir de enero de 2010, la empresa deberá aplicar las Normas Internacional de Información Financiera (NIIF), para lo cual se ha depurado en un 95% las cuentas del balance, siendo necesario contar con el asesoramiento externo para la implementación de las referidas normas. Para la mejor aplicación de este proceso se realizó la valoración de los activos fijos, con el informe final se procedió a cotejar la base de datos de activos anterior, con la actual, obteniendo un resultado positivo y contando con información real y actualizada de los bienes que posee la Empresa. 

CAPÍTULO II ASPECTOS COMERCIALES

Durante el año 2009, existieron cambios positivos en el Departamento de Comercialización, iniciando con el Mejoramiento y Ampliación de las oficinas con el objetivo de lograr el espacio adecuado para el desarrollo de las actividades que realizan a diario.

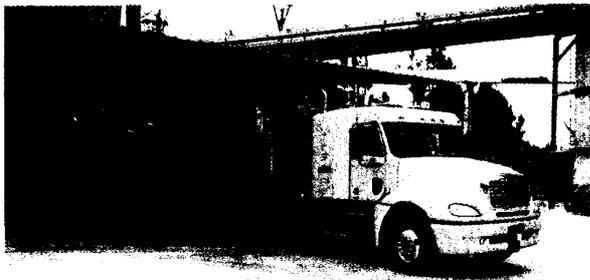
Adicionalmente se realizó una reestructuración del personal que labora en esta área, con el fin de redistribuir tareas y responsabilidades de manera adecuada, logrando optimizar la gestión, generando puntos de control y responsables directos en funciones determinadas.

Se inició, desarrolló y culminó el proceso de funcionamiento de lo procesos del Departamento de Comercialización en el Sistema JDE, logrando de manera satisfactoria poner en marcha los módulos de Distribución y Ventas.

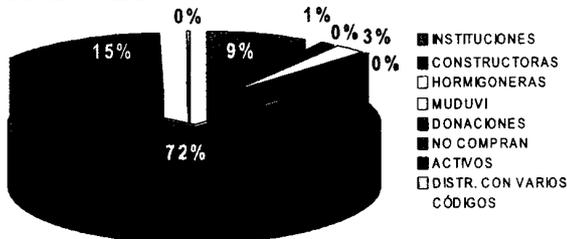
Con el apoyo de la Gerencia General, se pudo enviar a capacitaciones al personal del Departamento de Comercialización. Este aspecto es de suma importancia, tomando en cuenta que en años anteriores no hubo la apertura o la gestión necesaria para el logro de esta actividad. Para el año 2010 se tiene planificado incrementar los cursos de capacitación y entrenamiento.

- DISTRIBUIDORES

En el año 2008 se contaba con un registro de 1396 distribuidores, en su gran mayoría inactivos o pasivos. En el año 2009, se efectuó una depuración por etapas.



DEPURACIÓN DE CLIENTES



PRIMERA ETAPA:

En la primera etapa se depuró la información de los Distribuidores posiblemente activos, de acuerdo al movimiento de compras realizadas el año 2008. La información obtenida se subió en el módulo de comercialización, para el inicio del proceso del sistema JDE.

Los criterios para efectuar la depuración, fueron los siguientes:

-Eliminar INSTITUCIONES que son compradores eventuales, para respetar los canales regulares que son los distribuidores autorizados con compras permanentes y estables. Las instituciones eliminadas fueron Organismos, Asociaciones, Barrios, Compañías de Seguridad, Cámaras de Comercio, Fundaciones, Colegios, Seguros, Juntas Parroquiales, universidades, etc.

-Eliminar compañías CONSTRUCTORAS cuyas compras se efectúan exclusivamente en el transcurso de las obras.

-Eliminar HORMIGONERAS que no nos han comprado establemente y que adquieren a otros proveedores.

-Eliminar a constructores del MIDUVI que eran compradores anclados a los contratos del Estado, para obras de vivienda social.

-Eliminar a instituciones y organizaciones que fueron favorecidas con DONACIONES.

-Eliminar DISTRIBUIDORES INACTIVOS que hayan tenido un récord de compras en cero, por un período mayor a seis meses consecutivos y que no han reaccionado a nuestras advertencias.

CRITERIOS DE DEPURACIÓN

REGISTROS	PORCENTAJE
INSTITUCIONES	8.88%
CONSTRUCTORAS	1.07%
HORMIGONERAS	0.14%
MUDUVI	2.79%
DONACIONES	0.07%
DISTRIBUIDORES INACTIVOS	71.78%
DISTRIBUIDORES ACTIVOS	14.90%
DISTR. CON VARIOS CÓDIGOS	0.36%
TOTAL	100.00%

SEGUNDA ETAPA:

En la segunda etapa se realizó un seguimiento a la información de distribuidores registrados, sobre el movimiento de compras, de esta manera se ha podido identificar a los mismos en dos grupos: Distribuidores Activos y Pasivos.

Los parámetros para determinar esta clasificación fueron los siguientes:

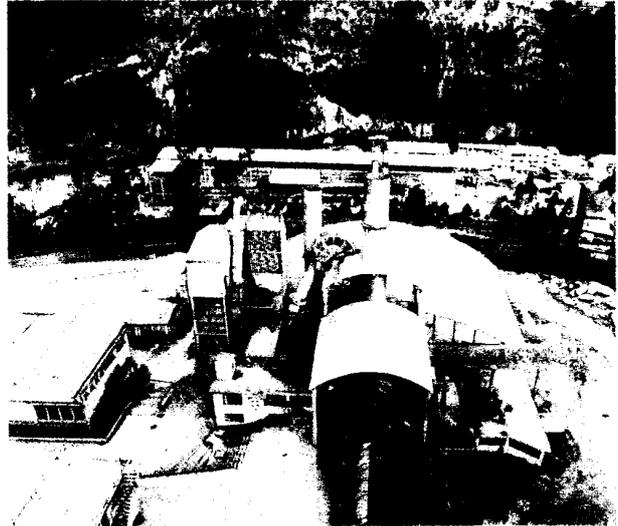
DISTRIBUIDORES ACTIVOS: Los que continuamente realizan compras.

DISTRIBUIDORES PASIVOS: Los que realizan compras de manera esporádica, con poca frecuencia y los que dejaron de comprar.

Durante el año 2010 se tiene planificado contar con alrededor de 250 distribuidores autorizados, para lograr esto se motivará a los activos a ser mejores participantes en las ventas de la empresa y a los inactivos se les presentarán los recursos necesarios para que pasen al grupo de los activos.

Una vez hecho esto, se seleccionará bajo el criterio de cantidad y consistencia en las compras para lograr el número de distribuidores objetivo.

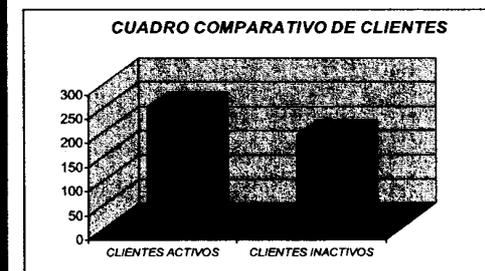
A estos grupos, en el año 2010, se planifica reforzar con el fin de que sean totalmente activos y exitosos.



CUADRO COMPARATIVO DE DISTRIBUIDORES ACTIVOS – PASIVOS AÑO 2009

	N° DISTRIBUIDORES PORCENTAJE	
DISTRIBUIDORES		
1 ACTIVOS	253	56.47 %
DISTRIBUIDORES		
2 PASIVOS	195	43.53 %
	448	100.00 %

Fuente: Sistema JDE, Modulo Comercialización.



Fuente: Sistema JDE, Modulo Comercialización

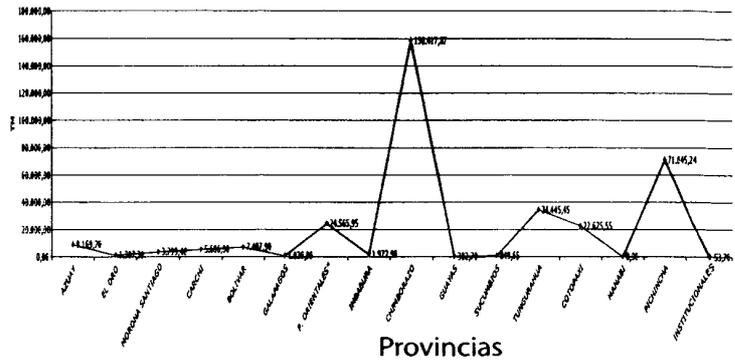
- CONSUMIDORES

Cemento Chimborazo C.A., ha incrementado su cobertura geográfica con la finalidad de ampliar sus mercados y con ello la atención al ámbito nacional, llegando a destinos que antes no había incursionado tales como El Oro y Guayas.

Todas las provincias orientales, Manabí, todo esto sin desatender sus mercados tradicionales, en donde se incrementaron las ventas de Cemento Chimborazo y se ha mantenido el mismo enfoque registrado en años anteriores, es decir que el ámbito de cobertura se concentra fundamentalmente en la provincias de Chimborazo y Pichincha, lugares en donde se ha colocado en el 66,95% de las ventas. En las provincias de Tungurahua y Cotopaxi, se ha colocado alrededor del 16,65%. En el cuadro siguiente se observa el desglose de las ventas por provincias.

Islas Galápagos

Cemento Chimborazo Ventas 2009 -Provincias



VOLUMENES DE VENTA (TM)

Provincia	AZUAY	EL ORO	MORONA SANTIAGO	CARCHI	BOLIVAR	GALAPAGOS	P. ORIENTALES*	IMBABURA	CHIMBORAZO	GUAYAS	SUCUMBIOS	TUNGURAHUA	COTOPAXI	MANABI	PICHINCHA	INSTITUCIONALES
TOTAL ACUM.	9.169,70	1.387,30	3.799,40	5.606,00	7.407,90	1.020,00	24.565,95	1.972,90	158.417,87	382,70	849,65	34.445,45	22.625,55	0,00	71.045,24	53,70
	2,68%	0,40%	1,11%	1,64%	2,16%	0,30%	7,17%	0,50%	46,22%	0,11%	0,25%	10,05%	6,60%	0,00%	20,73%	0,02%

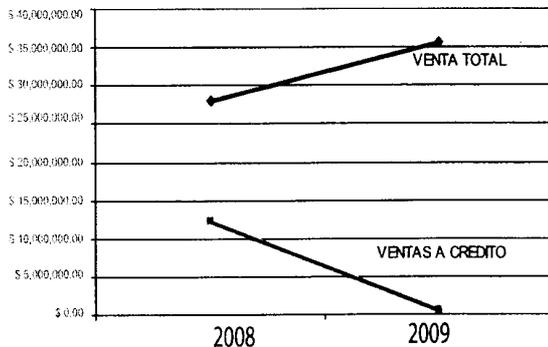
* DENOMINAMOS P.ORIENTALES A ORELLANA, NAPO Y PASTAZA

CONDICIONES DE VENTA DEL PRODUCTO.

CUADRO COMPARATIVO VENTAS A CRÉDITO 2008-2009

	2008	2009
VENTA TOTAL	\$ 27'980.065,51	\$ 35'620.304,75
CRÉDITO	\$ 12'416.202,98	\$ 569.583,17

Fuente: Sistema JDE, Modulo Comercialización.
Programa MSDOS a Mayo 2009



El producto se vende en efectivo y los depósitos lo realizan en una de las cuentas corrientes que la empresa mantiene en diferentes bancos. Consecuentemente las ventas se las realiza por anticipado, factor que incide favorablemente en el flujo de fondos de la empresa.

Dado el nivel de demanda existente, las ventas se efectúan a través entregas a los distribuidores, de acuerdo a la capacidad de compra de los mismos y su historial de distribución.

Adicionalmente se han determinado algunas políticas de comercialización, que buscan evitar el acaparamiento del producto y especulación de los precios, procurando un abastecimiento oportuno a todos sus distribuidores, especialmente para aquellos que provienen del sector gubernamental.

Las ventas a crédito en relación al 2008 han disminuido de manera significativa, tomando los datos del Sistema anterior donde que nos indica los datos hasta mayo de 2009. A partir de junio de 2009, se viene trabajando en el Sistema al JDE.

- PRECIO

POLÍTICA DE ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS DE VENTA

Los precios de venta que se aplicó en el año 2009, fueron los determinados en el mes de enero de ese año, los mismos que estuvieron vigentes hasta el 1 de septiembre del 2009, en que se estableció como norma el tener los precios con dos dígitos para evitar errores de aproximación, logrando con esto una racionalización de los precios. Se aprovechó esta oportunidad para nivelar algunos valores a pocos destinos que tenían costos inadecuados y requerían actualización para mantener coherencia con los demás, manteniéndose estables una gran mayoría; estableciéndose incrementos inferiores al 2% en destinos que requirieron ajustes, equiparando con esto también, el incremento en los costos.

POLÍTICA DE MÁRGENES DE PRECIO PARA DISTRIBUIDORES

Cabe señalar igualmente que no se han modificado los márgenes para distribuidores, manteniéndose niveles diferenciados en función de la zona de comercialización, en niveles que oscilan entre USD 0.2724 hasta USD 0.3581, debiendo destacarse que los mayores márgenes se registran en la provincia de Chimborazo,

racionalizándose estos valores a partir de septiembre del 2009 en USD 0,30 para todos los distribuidores, a excepción de Riobamba donde se estableció en USD 0,35.

POLÍTICA DE PRECIOS COMPARATIVOS EN EL MERCADO

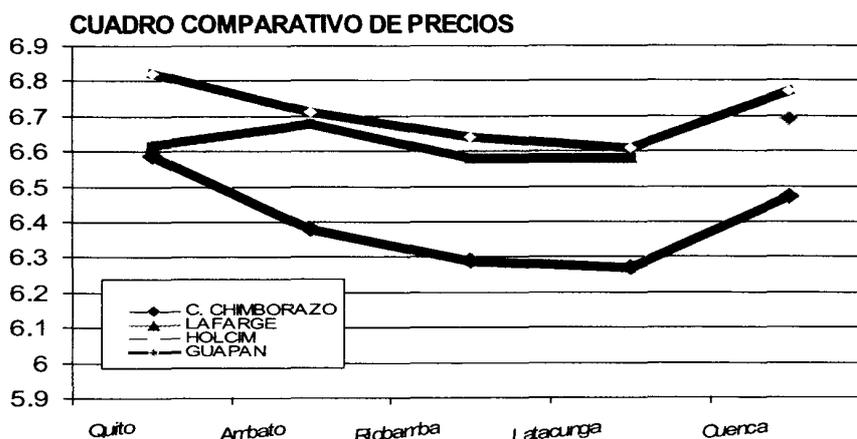
La empresa mantiene como política comercial fundamental la de mantener precios lo más bajos posibles, con el afán de impulsar la construcción y ayudando de esta forma a que los estratos sociales más necesitados puedan acceder a viviendas dignas. Cabe destacar que la empresa mantiene los mejores estándares de calidad en su producto, con la finalidad de cumplir a cabalidad su consigna de colocar en el mercado nacional el mejor cemento, al más bajo precio.

Pese a la política de precios bajos, la empresa mantiene niveles adecuados de rentabilidad.

Resulta sumamente importante para la empresa mantener niveles de rentabilidad que le permitan ofrecer a sus accionistas márgenes sobre la inversión realizada atractivos, lo que a su vez les permitirá reinvertir en la empresa y con esto asegurar la sobrevivencia de la compañía en el tiempo.

COMPARATIVO DE PRECIOS A NIVEL NACIONAL DE LAS DIFERENTES MARCAS DE CEMENTO P.V. P

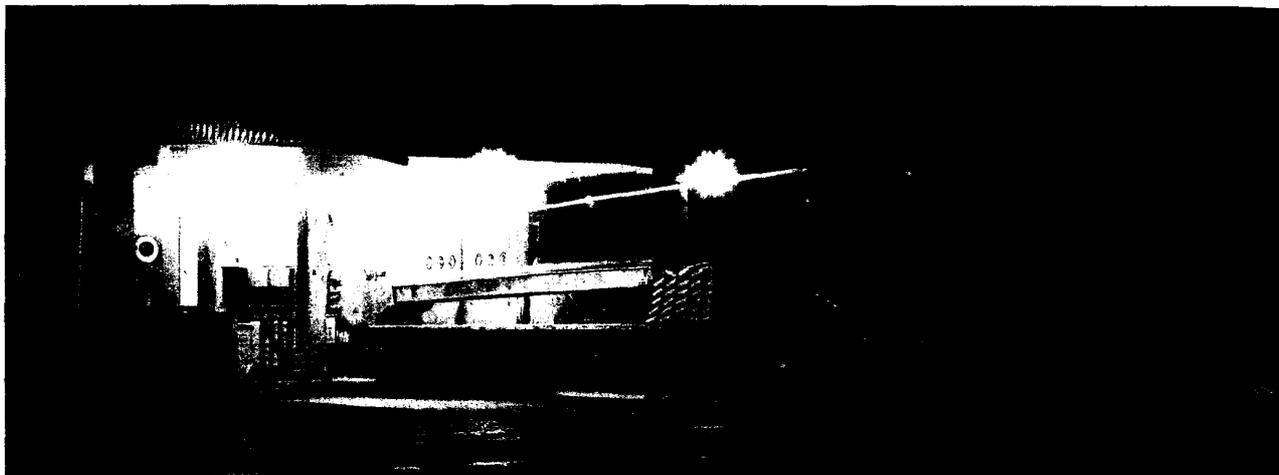
	C. CHIMBORAZO	LAFARGE	HOLCIM	GUAPAN
Quito	6.59	6.62	6.82	-
Ambato	6.38	6.68	6.71	-
Riobamba	6.29	6.58	6.64	-
Latacunga	6.27	6.58	6.61	-
Cuenca	6.47	-	6.77	6.69



Como se puede identificar en el cuadro precedente, el precio de cemento ofertado por Cemento Chimborazo, es el más bajo, en comparación a los precios de la competencia. Con ello se cumple la consigna gubernamental de mantener los precios accesibles para todos los consumidores.

La diferencia existente es de un promedio de USD 0.32 centavos por saco, en comparación con Lafarge y Holcim.

Para este análisis se debe tomar en cuenta que la Empresa Guapán cubre casi exclusivamente el mercado de Cuenca.



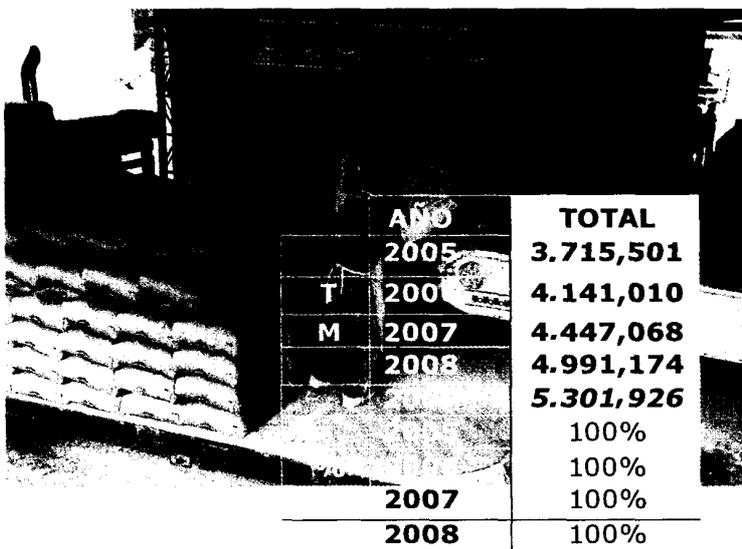
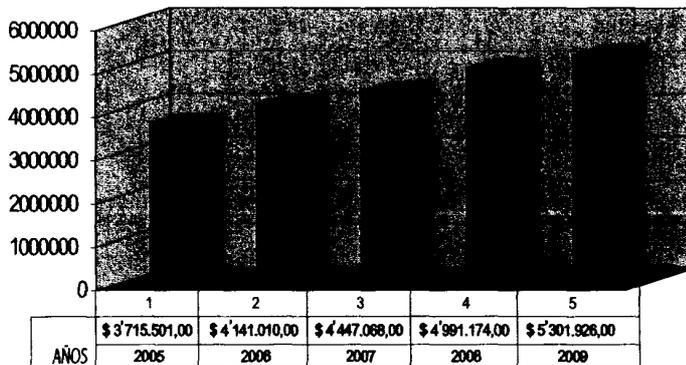
- VENTAS

Durante el año 2009, la empresa registró un nivel histórico de comercialización con un volumen de ventas de 346.338 TM, presentándose una diferencia con relación al año anterior del orden del 22,2% equivalente a 62.900 TM, que generaron ingresos por un valor de US \$ 35.620.304,00 monto que refleja un importante crecimiento de US \$ 7.637.382,00 equivalente al 27,3%, superando todos los índices de crecimiento relativo de años anteriores.

Es de destacar que la comercialización nacional de cemento en el año 2009 fue de 5.301.926 TM, de las cuales, la participación de mercado de Cemento Chimborazo C.A. fue del 6,54%, incrementando en 0,9 % su participación de mercado, comparado con el año 2008, gracias a su agresiva política comercial y a la expansión de sus mercados objetivos, así como el incremento de la producción y las alianzas estratégicas.

El incremento de participación de mercado tiene más mérito visto desde la óptica que Cemento Chimborazo C.A., pues es la empresa productora de cemento más pequeña. Entonces el esfuerzo para incrementar su participación, es más grande.

CONSUMO NACIONAL DE CEMENTO

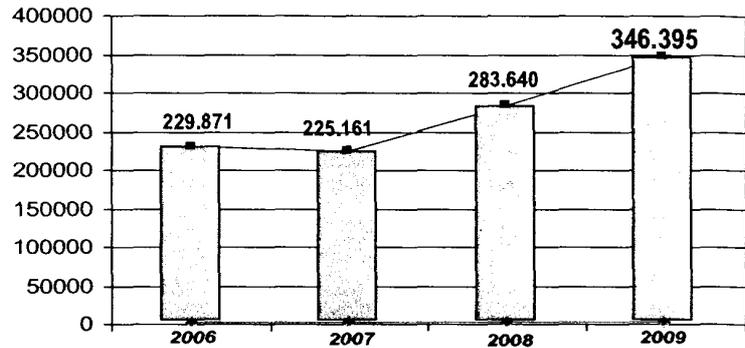


RESUMEN DE VENTAS 2006 - 2009

MES	2006	2007	2008	2009
	TM	TM	TM	TM
TOTAL (TM)	229.871	225.161	283.640	346.395
Media mensual TM	19.156	18.763	23.637	28.866

En el siguiente cuadro se puede observar la variación en ventas desde el año 2006 hasta 2009, para la empresa.

Se evidencia claramente el incremento que ha tenido en el año 2009, esto es el resultado del incremento de la producción y las alianzas estratégicas alcanzadas y desarrolladas durante el transcurso del año.



VENTAS POR ORIGEN DE PRODUCCIÓN

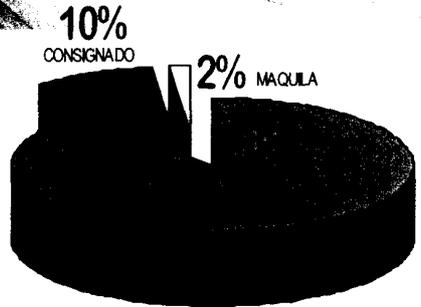
A continuación presentamos un cuadro de las ventas generales de Cemento Chimborazo C.A., en el año 2009, desglosando en porcentajes, por el origen de la producción.

En el cuadro Planta, es el porcentaje de producción generada en la planta de Riobamba. Zona Norte es el porcentaje de producción generada a consignación con Lafarge y Cuenca es el porcentaje de producción generada en las instalaciones arrendadas en el Parque Industrial de Cuenca.

Los despachos realizados desde los centros de producción antes mencionados, permitió que Comercialización pueda atender de manera oportuna y ágil el requerimiento de cemento presentado en estas zonas.



VENTAS POR CENTRO DE PRODUCCIÓN



RESUMEN DE VENTAS

VENTAS MENSUALES (TM) - 2009		US\$	% por origen de la venta			Promedio US\$
MES	TM		Planta	Zona Norte*	Cuenca	TM
TOTAL (TM)	346.395,39	\$36'181.812,30	88.38%	9.90%	1.72%	\$104.45
Promedio mensual	28.866,28	3'015.151,03	87.58%	10.60%	1.82%	

OTRAS ACTIVIDADES

CAMBIO DE IMAGEN INSTITUCIONAL

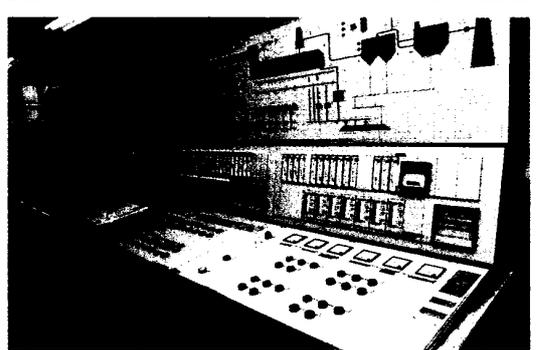
El objetivo de la generación de una nueva imagen institucional, fue el dar una renovada imagen corporativa a todos nuestros usuarios, tanto interna como externamente, que refleje los cambios Técnicos - Administrativos y de Medio Ambiente que se han implementado.



" Una moderna empresa en marcha "

Durante el año 2009 la empresa "Cemento Chimborazo", ha cambiando su logotipo, para exponerse ante la opinión pública mediante participación en los medios, dando a conocer los logros obtenidos y a la vez incrementando su imagen en el recordatorio general, permitiendo así mejorar su orgullo institucional al interior de la compañía y presentarse al exterior con una imagen moderna y eficiente.

Es objetivo vital el poner de relieve la capacidad de Cemento Chimborazo de adaptarse a los cambios y a las veloces dinámicas del mercado globalizado actual, con nuestro lema "UNA EMPRESA MODERNA EN MARCHA", con el que se ha logrado cambiar la percepción que tiene el público en general sobre la Empresa .



CARRERA ATLÉTICA CEMENTO CHIMBORAZO 10 K.

Con el objetivo de impulsar la sana práctica de actividades deportivas y fomentar el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros conciudadanos, cumpliendo así con el rol social que le corresponde a la empresa, se desarrolló en el mes de noviembre la I Carrera Atlética Cemento Chimborazo 10 K.

Superando nuestras expectativas al contar con 750 inscritos, dando a conocer una imagen renovada y confiable, todo esto, enmarcado en la idea general de incrementar la presencia de la empresa.

A estos factores se suma el que en la Provincia de Chimborazo no existe una Competencia Atlética de importancia, dado que se realizan esporádicamente carreras con motivo de fechas conmemorativas; Cemento Chimborazo tiene como meta posicionar este evento deportivo de manera permanente y de esta manera contribuir con el desarrollo de la ciudad, con una labor social que implica involucrar a deportistas de la provincia y el país.

Con esta actividad se logró enviar el mensaje o alternativa de vida sana a la juventud y la comunidad en general.

Para resaltar la importancia que tiene este tipo de eventos en la sociedad, vale identificar el problema base que hemos querido enfrentar. Solo en el Ecuador el alcoholismo alcanzó una prevalencia de 3,2% en el grupo de 12 a 19 años; 6,0% en el de 20 a 29 años; 7,7% en el de 30 a 39 años y 3,3 en el de 40 a 49 años. La diferencia por sexo en el consumo de estas drogas es notable: 10,3% en hombres y 0,9% en mujeres, con una razón de 11,4:1.



En Riobamba, recibieron atención médica por intoxicación alcohólica pacientes cuyas edades fueron desde menores de 15 años, hasta mayores de 36 años, de acuerdo al siguiente cuadro:

Año	Total Pacientes	Hospitalizados	Fallecidos
2003	138	20	-
2004	214	20	-
2005	134	24	-
2006	195	27	2
2007	212	44	2
Hasta julio 2008	170	12	1

Estos datos se obtuvieron únicamente de los registros de la Dirección de Salud de Chimborazo.

Sobre estas estadísticas, la Empresa Cemento Chimborazo C.A., consideró aportar con este tipo de actividades, para incentivar a la población a la realización del ejercicio físico, como un beneficio para su salud, pero además para observar cómo el ejercicio físico en adolescentes funciona como factor protector ante los hábitos nocivos (tabaco, alcohol, otras drogas...). Por lo antes mencionado, se hace necesario dar más fuerza a la necesidad de educar en el deporte-salud.

FUENTE: Dirección de Salud de Chimborazo 2008

CAPÍTULO III ASPECTOS TÉCNICOS

- PRODUCCIÓN:

Los volúmenes de producción de Cemento Chimborazo C.A., en los diferentes procesos de fabricación de cemento, durante el año 2009 son los siguientes:

Explotación y transporte de caliza:	301.467,09 TM
Trituración primaria de caliza:	298.040,12 TM
Trituración secundaria de caliza:	296.250,59 TM
Producción de crudo:	298.908,13 TM
Producción de clinker:	81.372,11 TM
Producción Cemento:	303.609,00 TM
Despacho Cemento:	306.125,82 TM

Cabe destacar como logros reales en el proceso de producción durante el periodo descrito, los siguientes:

1.- Incremento en producción de cemento con respecto al 2008 del 6.76 %.

2.- Disminución de energía calórica por Kg. de clinker en 152 MJ, equivalente a 1,62 Gl de combustible por TM de clinker producida o 293.822 Gl.

3.- Incremento de adiciones activas al cemento en 2,43 %, fundamentado en la mejora de calidad de clinker por efecto de mineralización.

4.- Los puntos indicados y el mejor factor de fiabilidad de los equipos de operación, fueron puntos indispensables para alcanzar las metas propuestas.

- MATERIAS PRIMAS:

Para lograr las producciones descritas, hemos tenido que abastecernos de materias primas de distintas fuentes, entre las que se encuentran nuestras minas y compras a terceros, destacándose lo siguiente:

Los niveles de explotación de caliza estuvieron acordes con la demanda de planta, cumpliendo tanto en Calerita como en Quiquiloma, los parámetros de explotación de acuerdo a la exigencia de la técnica. Se explotaron del volumen total 60% de Quiquiloma y 40% de Calerita.

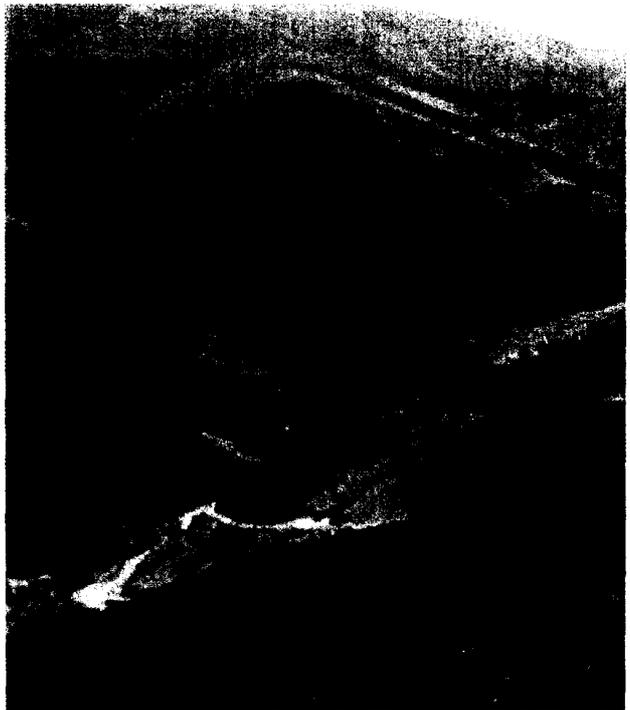
En Calerita en el proceso de explotación se ha cumplido conforme el desarrollo con todas las exigencias del proceso de cierre.

En Quiquiloma lamentablemente quedó congelada la aprobación del estudio de impacto ambiental, por la no disponibilidad de reglamento de aplicación a nueva Ley de Minería.

Se cumplieron además todos los requerimientos exigidos en la parte legal como concesionarios mineros, entregando en las fechas que corresponden las auditorías de producción y las auditorías ambientales.

El desarrollo y evolución del trabajo efectuado en minas se explica en detalle a continuación:

1.- Mina de Caliza Cuiquiloma (Perfil Cero)



Perfil cero Cuiquiloma

Cuiquiloma (Perfil Cero, en operación).- La distancia al yacimiento es de 34Km de los que, 22 kilómetros están asfaltados y 12 kilómetros son una vía de segundo orden, lastrada.

Las reservas explotables evaluadas en este frente de explotación (Ing. Santacruz) se resumen en el siguiente cuadro:

Reservas Probadas explotables Perfil cero

A-A`	2.774	2.435	45	109.575	2,3	252.022,5
B-B`	2.096	1.941,5	80	155.320	2,3	357.236
C-C`	1.787	1.849,5	80	147.960	2,3	340.308
D-D`	1.912	1.929	80	154.320	2,3	354.936
E-E`	1.946	1.631	80	130.480	2,3	300.104
F-F`	1.316	1.064	20	21.280	2,3	48.944
G-G`	812	993,5	67	66.564,5	2,3	153.098,35
H-H`	1.175	1.846	85	15.6910	2,3	360,893
I-I`	2.517					
Total				942.409,5		1.915.519,35

Estas reservas de 1'915.519 toneladas se evaluaron en el año 2007.

Es necesario anotar que el perfil cero es solo una parte (aproximadamente 15%-20%) del yacimiento (Cuiquiloma Huayraloma) que se evaluó luego del diseño de explotación. Así mismo es importante destacar que a partir de agosto de 2007, fecha en la que se inicia la explotación en el perfil cero hasta la presente (febrero de 2010), se ha explotado alrededor de 430.000tn de caliza.

Tomando en cuenta la dilución que está alrededor del 15% (64.500 tn), se ha explotado al momento 494.500

tn, estableciéndose al momento las siguientes reservas:

$$1.915.519 - 494.500 = 1.421.019 \text{ toneladas.}$$

Trabajos realizados:

Los trabajos ejecutados, de mayor relevancia son:

- Elaboración y colocación de hitos.
- Colocación de señalización en: frente de explotación, campamento, escombreras, etc.
- Conformación de bancos de liquidación perfil cero, sector norte.
- Conformación de escombreras.

Mina
Calerita
Shobol



**Mina de Caliza Calerita Shobol
(en operación):**

La distancia al yacimiento es de 14Km de los cuales, 9 kilómetros están en asfalto y 5 Km. son una vía de segundo orden, lastrada.

Estas reservas de 932.950 toneladas se evaluaron en el año 2008.

Es importante destacar que a partir del 7 de mayo de 2008, fecha en la cual se reabrió la mina, hasta la presente (febrero de 2010) se han explotado alrededor de 260.000 ton de caliza.

Entonces las reservas al momento son:

$$932.950 - 260.000 = 672.950 \text{ ton.}$$

Tomando en cuenta la dilución que esta alrededor del 15% (390.00tn), entonces:

$$932.950 - 299.000 = 633.950 \text{ tn}$$

Trabajos realizados:

Los trabajos ejecutados, de mayor relevancia son:

- Elaboración y colocación de hitos
- Colocación de señalización en:
 - Frente de explotación;
 - Campamento, escombreras;
 - Áreas de rehabilitación, etc;
- Conformación de bancos de liquidación calerita sur
- Conformación de escombreras
- Preparación áreas de rehabilitación
- Culminación cunetas de coronación (200m)

3.- Mina San Francisco (no entra en operación):

La distancia al yacimiento es de 13Km de los cuales, 8 kilómetros están en asfalto y 5 kilómetros son de una vía de segundo orden, lastrada.

Las reservas geológicas evaluadas en este frente (Ing. Santa-cruz) se resume en el siguiente cuadro.

Reservas geológicas probadas Tramo I (33.09m de potencia)

Reservas geológicas probadas Tramo I (33.09m de potencia)

Corte	Area Corte (m ²)	Promedio (m ²)	Dist. (m)	Vol. (m ³)	Dens. Tn/ m ³	Peso (Tn)
1-1`	1.003,93	2.484,59	80	198.767,2	2,57	510.831,7
2-2`	3.965,25	3.165,60	140	443.184	2,57	1'138.982,9
3-3`	2.365,96	1.814,55	180	326.619	2,57	839.410,8
4-4`	1.263,14	991,87	50	49.593,5	2,57	127.455,3
5-5`	720,60					
total						2'616.680,7

Reservas geológicas probadas Tramo II (31.51m potencia)

Sumado estos 2 tramos tenemos un gran total de reservas geológicas de 5'511.783,5 tn. Si a esto le restamos el 40%, que se pierde por el diseño, tendríamos un total de 3'307.070 tn de reservas probadas explotables.

Corte	Area Corte (m ²)	Promedio (m ²)	Dist. (m)	Vol. (m ³)	Dens. Tn/ m ³	Peso (Tn)
6-6`	1.106,51	2.251,57	100	225.157	2,57	578,653.49
7-7`	339,64	3.177,31	56	177.929,36	2,57	457.278,45
8-8`	2.957,99	1.592,72	150	238.908	2,57	613993.56
9-9`	22,46	2.018,77	240	48.4504,8	2,57	1'245.177,3
10-10`	3810,08					
total						2'895.102,8

En base al recurso minero explotable y producción determinada, la vida útil de la cantera se determina por la siguiente fórmula:

Trabajos realizados:

Los trabajos realizados de mayor relevancia son:

- Ampliación de vías (60%)
- Preparación de plataformas de recepción (70%)

Nota: no se ha podido continuar con los trabajos previstos, debido a la existencia de un problema legal con un colindante (Sr. Mullo) que se está tratando de solucionar a la fecha.

Otros trabajos realizados.

ISIMANCHI:

•Levantamiento topográfico y evaluación superficial de reservas probables en un área aproximada de 10 Has

(reservas probables de 1'368.969 tn)

- Elaboración de planos con la ubicación del área de interés para el pedido de concesión minera
- Visitas técnicas con algunas comisiones (china, iraní y con representantes del MIPRO).

AMAZONAS

•Elaboración de planos con la ubicación del área de interés (zona de mayor contenido de carbonato de calcio)

- Visitas técnicas con algunas comisiones (china, iraní)

UNACOTA

•Elaboración de planos con la ubicación del área de interés para el pedido de concesión minera.

Resumen:

Mediante el siguiente cuadro, se puede apreciar en resumen, la evaluación de materias primas a la fecha:

MATERIA PRIMA CALIZA

Frente de explotación	Reservas a la fecha (Tn)	Producción anual (Tn)	Vida útil (años)
Perfil Cero (Cuiq)	1.421,019	180.000	7,8
Calerita(Cal- Shol)	633.950	180.000	3,5
San Francisco	3.307,070	180.000	18,3
TOTAL	5.362.039		



Con los trabajos efectuados se esta garantizando la capacidad operativa de la planta, en por lo menos 20 años

La vida útil en general se calcula de la siguiente manera:

$$5'362039 / 380.000 = 14.1 \text{ años}$$

(en forma general con una producción de 380.000 tn anual)

Es necesario recalcar que en el Yacimiento Cuiquiloma Huayraloma, en estudios anteriores fue evaluado por la Ing. Halina Lachowicz, determinando reservas geológicas por 30'629.116. Las reservas explotables que constan en el cuadro, corresponden solo a una parte (15-20%) del yacimiento Cuiquiloma Huayraloma que es el llamado perfil cero).

Abastecimiento de otras materias primas:

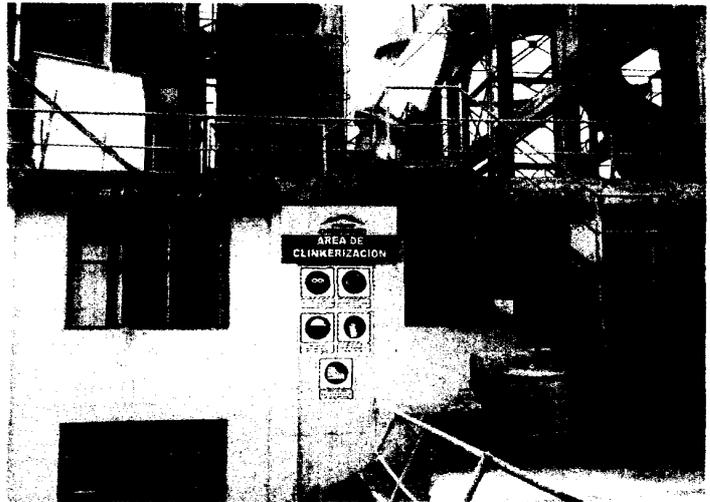
Además como materias primas requeridas para el proceso productivo se adquirieron:

Puzolana:	7.714,68	TM secas
Arcillas:	16.348,34	TM secas
Yeso:	9.526,22	TM secas
Clinker:	27.335,57	TM

Fue necesario iniciar con los procesos de adquisición

de puzolanas, en razón de agotamiento de las reservas de la concesión de Gatazo, misma que entra en proceso de cierre.

Las TM de clinker compradas fueron necesarias para suplir la necesidad surgida por rotura del eje del piñón de acometida de molino de crudo y la para del proceso de clinkerización para el montaje de los dos ciclones en la primera etapa del proceso de precalentamiento de crudo, durante el mes de noviembre.



MANTENIMIENTO

A más de los trabajos normales de mantenimiento de la planta industrial para asegurar el proceso productivo, se realizaron los siguientes trabajos:

Transformación del silo # 1 de crudo en silo de Homogenización, procediendo con el montaje de todo el equipo de Claudius Peters. y la fabricación y montaje del cono invertido requerido en este proceso. Debo indicar que todo el trabajo se realizó con mano de obra local, bajo la supervisión de técnicos de la empresa.

Este trabajo permitió una mayor fiabilidad en el proceso de alimentación de crudo al horno, pero es menester recalcar que el proceso de contratación que hiciera la empresa en el 2007, permitió que el proveedor entregue dentro del equipo una banda para el elevador, que no garantiza la vida adecuada del mismo, por tanto fue necesario adquirir una nueva banda para garantizar la operación de este equipo en caso de rotura de la banda instalada; la misma que está previsto realizarla en el segundo semestre del presente año.

Construcción de ciclones, ductería y montaje de los mismos, de acuerdo a especificaciones requeridas en el estudio de ingeniería realizado por ATEC, con la finalidad de incrementar la producción de clinker.

Todo el trabajo se implantó durante el segundo semestre y se procedió con el desmontaje de los cuatro ciclones antiguos y montaje de los dos nuevos en el mes de noviembre.

La conclusión de este proceso permitió mejorar el sistema de clinkerización disminuyendo el consumo calórico en 270 MJ por Kg. de clinker o 1.8 Gl por TM de clinker, es decir que en el presente año, se podrá cosechar lo trabajado en el 2009, con una disminución total de 3,4 Gl de combustible comparativamente contra el año 2008, llegando a producir clinker con 955 Kcal. por Kg. de clinker o 4001 Mj., es decir cumpliendo el compromiso realizado previo la implementación del cambio.

Se reconstruyó la trituradora Hazemag que se encontraba en calidad de chatarra, con la finalidad de recuperar los niveles de producción de caliza en el proceso de trituración secundaria, toda vez que la trituradora Eagle instalada en el 2007, llegó apenas a una producción de 60 tm/h lo que obligó a implementar un turno adicional en el proceso productivo. Instalada la misma, se ha incrementado la producción en un 75% y hemos vuelto a operar en los dos turnos y además satisface la demanda actual de caliza en el proceso de molienda. La misma entró en operación en el mes de diciembre.

Se realizaron una serie de mejoras en disyuntores eléctricos que garantizan la operación en equipos principales.

Se realizó el mantenimiento preventivo a todos los transformadores de planta.

Se colaboró con AVALUAC, en el levantamiento del inventario de planta para su valoración

Se inició con el proceso de adquisición de un variador de velocidad a se implementado en el ventilador principal del proceso de clinkerización.

- Resumen de las reparaciones mecánicas mas relevantes:



DESCRIPCIÓN	OBJETIVO			EJECUCIÓN		
	ESPERADO	ALCANZADO	INDICE	ESPERADO	REAL	(%)
Reparación enfriador de clinker	Cambio de todas las piezas desgastadas y corrección de los defectos encontrados al 100%	100%	100%	15 días	18 días	80%
Reparación del nose ring del horno	Corrección de desperfectos al 100%	100%	100%	3 días	3 días	100%
Reparación del blindaje, testero y diafragma del molino de crudo	Corrección de fallas al 100%	100%	100%	12 días	14 días	83%
Reparación de rascador de cadena y	Ejecutar la reparación al 100%	100%	100%	18 días	27 días	67%
Reparación de separador sturtevant	Corregir fallas al 100%	100%	100%	18 días	23 días	72%
Reparación de blindaje primera cámara molino de cemento Miag 2	Cambio de placas de blindaje al 100%	100%	100%	3 días	3 días	100%
Reparación de elevador de crudo	Cambio de planchas del cuerpo al 100%	100%	100%	20	22	90%

- Costos de las reparaciones mecánicas mas relevantes:

DESCRIPCIÓN	COSTO (USD)					TOTAL
	NACIONAL	IMPORTACIÓN	M. DE OBRA	A.TÉCNICA	MAQUINARIA	
Reparación enfriador de clinker	\$37.408,96	\$47.996,91	\$2.000,00	\$0,00	\$0,00	\$87.405,87
Reparación del nose ring del horno	\$246,83	\$5.978,67	\$600,00	\$0,00	\$0,00	\$6.825,50
Reparación del blindaje, testero y diafragma del molino de crudo	\$7.637,33	\$243.530,77	\$9.800,00	\$0,00	\$0,00	\$260.968,10
Reparación de rascador cadena y	\$9.820,85	\$0,00	\$2.000,00	\$0,00	\$0,00	\$11.820,85
Reparación de separador sturtev	\$1.800,44	\$3.357,34	\$900,00	\$0,00	\$0,00	\$6.057,78
Reparación del blindaje primera cámara molino de cemento Miag 2	\$2.500,00	\$24.189,51	\$1.000,00	\$0,00	\$2.800,00	\$30.489,51
Reparación del elevador de crudo	\$2.991,09	\$0,00	\$900,00	\$0,00	\$0,00	\$3.891,09
Total						\$407.458,70



PLANTA
TERMINAL ELÉCTRICA

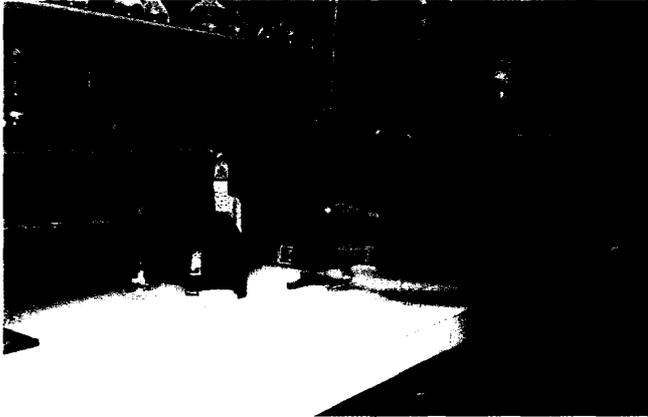


- Resumen y costos de las reparaciones eléctricas importantes

N	DESCRIPCIÓN	REPARACIONES DEL ÁREA ELÉCTRICA				
		ANTECEDENTE	VALOR TOTAL	eficiencia del equipo	% eficiencia del equipo nuevo	Pérdida por cada parada
1	Compra de bobinas y reparación del motor del molino de Cemento MIA G	Para tener seguridad en el sistema de molienda, se toma la decisión de reparar el motor que tiene como reemplazo de uno de los motores de estos molinos. Dicho motor se encuentra en bodega para que en el momento que se requiera, pueda entrar en funcionamiento y poder operar.	\$ 22.450	0%	100%	14T/h
2	Reparación del motor del molino de Cemento ALLIS CHALMERS	El devanado del rotor presenta un cortocircuito entre espiras, el mismo que provoca que la corriente de alimentación, sea superior a la nominal y por ello se dispare las protecciones correspondientes en el circuito de control. Este problema causa que el motor tenga que parar hasta su reparación, durante cuatro semanas.	\$ 50.000	0%	100%	20T/h
3	Iluminación de la planta	Durante el año se ha procedido a la iluminación de las diferentes áreas, dando seguridad para el personal que labora en la noche.	\$ 3.000	70%	90%	

- Resumen y costos de los mantenimientos eléctricos relevantes:
COSTOS DE MANTENIMIENTOS Y READECUACIONES DEL AREA ELECTRICA

Nº	DESCRIPCION	ANTECEDENTE	VALOR TOTAL	% eficiencia del equipo	% eficiencia del equipo nuevo	Pérdida por cada parada
1	Instalación de un interruptor de potencia en el ventilador cuatro	Instalación de interruptor de 1000 voltios para el correcto funcionamiento del arranque del motor, seguridad y protección al sistema de prehomogenización.	\$ 18.000	80%	98%	33 T/h
2	Instalación de un UPS para el laboratorio planta dos	Cambio e instalación de un UPS de respaldo de energía en el equipo de rayos X, para conservar y mantener el equipo y sus partes procurando prolongar vida útil del equipo.	\$ 23.000	0%	100%	40.000 euros
3	Instalación del control y fuerza del Proyecto claudios PIters:	Se detectó en el proyecto de homogenización que estaba incompleta la programación de este sistema ya que el brazo de la mesa no controlaba la apertura de las válvulas.	\$ 50.000	70%	95%	no existe control en el sistema
4	Readecuación de la línea Chimborazo	Readecuación de la línea de transmisión con la compañía LYREC para garantizar la generación de 19.140 KWH y el abastecimiento a la zona	\$ 22.000	19.140 KWH por cada día	100%	\$11.484 diaria
5	Compra de un variador de velocidad para el ventilador uno	Se requirió la repotenciación del sistema de control y fuerza del ventilador #1, garantizando con eso un comportamiento continuo en la producción.	\$ 328.200	70% anual	98%	33 T/h
6	Instalación de un variador de velocidad para el ventilador cuatro del enfriador	Se instaló un variador de velocidad para el arranque de un motor el mismo que permitirá el ahorro de energía.	\$ 6.000	70% anual	100%	30% de ahorro de energía en el año
7	Modernización del tablero de la ensacadora	Se ha procedido a la modernización del tablero de control comandado con PLCs evitando paradas innecesarias, Permitiendo que se tenga un mejor control y seguridad en el sistema.	\$ 20.000	70% anual	100%	300 sacos/h
8	Modernización del tablero de control del Horno	Se instalaron protecciones para los diferentes ventiladores del enfriador para protección en casos de corto circuito, y sobre cargas del motor así también la protección de los elementos de control.	\$ 10.000	50% anual	100% seguridad del sistema	33 T/h
9	Modernización del tablero del Triper	Modernización del tablero de control del TRIPER MIA G con el cambio de cable de control y fuerza para los respectivos motores de este sistema,	\$ 50.000	60% anual	98% anual	33T/h
10	Instalación de un interruptor de Potencia Central Hidroeléctrica.	Compra e instalación de interruptor SIEMENS de potencia para garantizar la generación hidroeléctrica.	\$ 18.000	80%	100%	\$11.484 diaria
11	Instalación de la mesa de florita	Se instaló una mesa pesadora para florita MERRIC, permitiendo un menor consumo de combustible al quemador	\$ 50.000	80%	98%	
12	Instalación de un arrancador suave	Se instaló un arrancador suave para el compresor ingelson, instalado en la torre de precalcinación, para conservación del motor del compresor y mantener con la suficiente presión de aire en el área de Homogenización.	\$ 7.000	50%	100%	33 T/h



- CONTROL DE CALIDAD:

Cumplió con los trabajos específicos de control en cada uno de los procesos de fabricación y de calidad de las materias primas con la finalidad de garantizar la calidad del producto final entregado en el mercado.

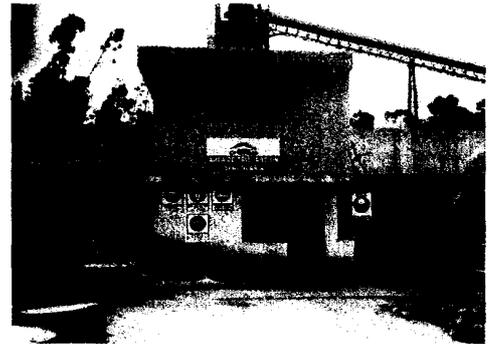
- GESTIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL

Se gestionaron una serie de trabajos inherentes al área como son:

- Auditorias ambientales,
- Elaboración de mapas de riesgos,
- Mejora en los sistemas de conducción de agua y descarga de la misma al río,
- Colocación de pantallas para minimizar el levantamiento de polvo por efecto de los vientos,
- Implementación de cursos para capacitación en seguridad al personal,
- Mejora de áreas de trabajo en cuanto a seguridad se refiere,
- Mantenimiento de canales de agua,
- Seguimiento al plan de cierre de Shobol,



- Dotación de ropa de trabajo y protección personal,



- Colocación de señalética de información y seguridad en planta y en mina.

EL MEJOR CEMENTO AL MÁS BAJO PRECIO DEL MERCADO:

La actual administración de Cemento Chimborazo C.A., sensible con el deseo del Gobierno Nacional de entregar mejores precios para los consumidores finales y conocedores de que el cemento es materia base de la construcción, generadora de vivienda y trabajo a través de la ocupación de mano de obra, ha aprovechado el Decreto ejecutivo 724 – RO 213 de noviembre de 2007, mediante el cual se permitió disminuir los costos de los combustibles utilizados por las cementeras, para traspasar esta disminución del costo al consumidor final.



	2007	2009
BUNKER	22,83%	0,00%
RESIDUO	0,68%	14,59%
ACEITE QUEMADO	0,00%	0,80%
	2,51%	4,41%
SUELDOS Y BENEF. FONIEIC	20,45%	16,08%
ENERGIA ELECTRICA	6,41%	6,98%
CLINKER	17,42%	15,34%
DEPRECIACIONES	7,14%	7,58%
MANT. Y REPARACIONES	5,95%	5,77%
CALIZA, ARCILLA, YESO, TOBA	2,55%	2,45%
FUNDAS	3,41%	4,44%
INDEMNIZACION	0,00%	0,00%
OTROS	10,66%	21,58%
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	100,0%	100,0%
COSTOS DE COMBUSTIBLES	26,01%	19,80%
	Ene-07	Ene-09
2.- PRECIOS DE VENTA	\$5,15	\$5,07
		Ene-09
3.- EVOLUCION DE PRECIOS FRENTE A ENERO 2007		-2%

CEMENTO
CHIMBORAZO C.A.,
COLABORANDO
DECIDIDAMENTE
CON EL GOBIERNO
NACIONAL

CAPÍTULO IV ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- RECURSOS HUMANOS:

La Empresa cuenta con un total de 228 trabajadores, divididos de la siguiente manera:

NUMERO	TIPO DE CONTRATO
145	CONTRATOS
70	TRABAJADORES DE PLANTA
3	CONTRATOS
10	PERMANENTES
228	

En el mes de noviembre de 2009 se contrató de manera directa a 18 personas que realizaban las labores de limpieza, mediante contrato con la Empresa SEGEMANT teniendo como beneficio la reducción en costos, ya que el valor que se pagaba ascendía a USD 11.708,94 mensua-

les y el valor a cancelar por contratación directa es de USD 5.688,89; el contratar a las personas fue un reconocimiento ya que la mayoría de ellos laboraban por más de 18 años para la Empresa por medio de una intermediaria de servicios.

NOTAS:

- TERMINACIÓN DE LA RELACIÓN LABORAL

De Enero a Diciembre 2009, hemos tenido la salida de 71 personas por los siguientes motivos:

Desahucio	1
Despidos	12
Fallecimientos	2
Renuncia Voluntaria	8
Jubilación Patronal	3
Terminación de Contrato	45
SUMA	71

- La terminación de contrato se debe a que en el mes de octubre 2009 se contrató alrededor de 30 personas eventuales para los trabajos de reparación de la torre, dichos trabajos concluyeron el 25 de noviembre de 2009. Se contrató a 10 personas para la toma física de inventarios en los meses de junio y diciembre 2009, y el resto de personal se contrató para cubrir eventualidades como reemplazos, trabajos en mecánica y pasantías profesionales.

- Los despidos intempestivos en la mayoría de los casos se han producido por consumo de alcohol, expresamente prohibido en el Reglamento Interno de Trabajo.

- CAPACITACIÓN:

En el año 2007, la Empresa invirtió en capacitación USD 16.973,64 que representan el 22%; en el 2008, USD 16.019,60 con el 21%, y en el 2009, USD 43.257,15 con el 57%, siendo este año el que ha alcanzado la mayor valoración, considerando que el factor humano es la parte medular de toda organización, por tanto se ha invertido en capacitación acorde a las actividades que realiza, dando valor agregado al cargo que desempeña.



CAPACITACION	INVERSION	NUMERO DE PARTICIPANTES	PORCENTAJE
2007	16.973,64	297	22%
2008	16.019,60	20	21%
2009	43.257,15	191	57%

Como política empresarial, para el año 2010, está previsto invertir USD 100.000,00 en el presupuesto de capacitación con la finalidad de otorgar formación integral a todos los trabajadores, tomando en consideración que el aprendizaje es continuo y día a día la tecnología va cambiando.

- SERVICIOS GENERALES:

El departamento de Servicios Generales se ha encargado de brindar servicios oportunos a las distintas áreas mediante la coordinación de labores de transporte, mantenimiento, mensajería, limpieza y medio ambiente, seguridad y mantenimiento de infraestructura física; en función de estos conceptos destacamos las actividades más importantes:



Adecantamiento Sede social Riobamba.

Se efectuaron los trabajos de adecuamiento integral de las instalaciones de la Sede Social (ex club), que permitieron su recuperación en un 100%.

Adecantamiento Complejo vacacional Atacames.

Como todos los años, se efectuó el adecuamiento general de las cabañas que dispone la Empresa en la provincia de Esmeraldas, además se construyó un nuevo salón de reuniones, estableciéndose en un 50% las mejoras realizadas. Estos trabajos permiten brindar un mayor confort y ambiente agradable para el personal que hace uso de sus instalaciones en los periodos vacacionales.



Creacion de espacios verdes e implementacion de sistema de riego por aspersión.

Con esta actividad, se ha incrementado en un 25% las áreas verdes que dispone la Empresa y así contribuir al cuidado del medio ambiente, además con el sistema de aspersión se ha disminuido el tiempo empleado para el riego de jardines.

Las actividades antes detalladas son las más relevantes del año 2009. Hay que tomar en cuenta que las labores administrativas y de campo se efectúan a diario. De igual manera se ayuda en los imprevistos o necesidades solicitadas por otras áreas de la Empresa.

- SISTEMAS:

Se construyó una red de datos con cableado estructurado categoría 6, cuyo backbone de fibra óptica dispone de rutas redundantes para garantizar la disponibilidad de la conexión. Se cambiaron todos los elementos activos (equipos de conectividad) de la red, y se han establecido redes privadas virtuales con las oficinas de Quito y Ambato.

Con esto se ha logrado incrementar en un 90% la fiabilidad de las comunicaciones y reducir en un 98% los tiempos de desconexión de la red de datos y daños de equipos de cómputo que eran muy frecuentes con la infraestructura anterior, principalmente en temporada de invierno.

- Adicionalmente, para asegurar la red de datos, se instaló un

firewall físico CISCO el mismo que nos ayudó a mejorar en un 85% el riesgo de ataques informáticos desde internet.

- Contamos con un portal web institucional que dispone de información financiera, jurídica y de compras con el fin de dar a conocer de manera transparente, la gestión y los resultados obtenidos.

Finalmente en el año 2009 se inició con el plan de Contingencia del Departamento de Sistemas, el mismo que permitirá respaldar la información en caso de desastres y nos ayudará a restablecer las operaciones de la Empresa en el menor tiempo posible.

- BODEGAS: LIMPIEZA Y ORGANIZACIÓN

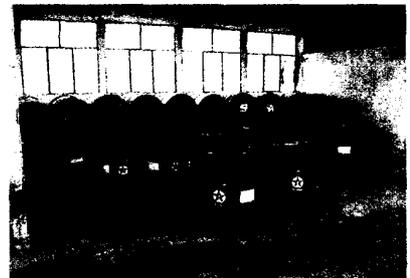
A partir del mes de febrero de 2009, se emprendió en la organización y limpieza de las diferentes bodegas, obteniendo resultados satisfactorios y al mismo tiempo, brindando una mejor imagen a nuestros clientes internos, como podemos apreciar en las imágenes adjuntas.

Esta labor se debe realizar por lo menos una vez al año, puesto que, por funciones propias del departamento, se manipulan los artículos y además con la polución de polvo que existe, se pueden averiar o dañar los artículos, bienes o repuestos, teniendo que declararlos como obsoletos, arrojándonos pérdidas de inventario.

BODEGA DE OBSOLETOS



BODEGA DE LUBRICANTES



BODEGA DE LADRILLOS REFRACTARIOS



NAVE B



Organización y limpieza

Se realizó en las diferentes bodegas, con resultados satisfactorios para los clientes internos.

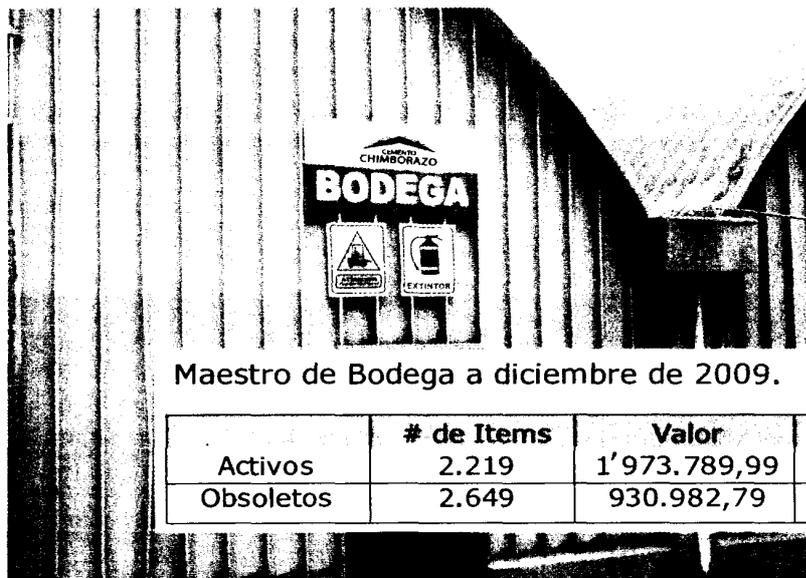
BODEGA DE FLUORITA



ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO

En el año 2008, el maestro de inventarios se cierra con 4841 ítems, con un valor de USD 3'046.828,76, de los cuales 2026 son bienes activos y 2815, declarados obsoletos, con un valor USD 2'019.487,77 y USD 1'027.340,99 respectivamente.

En el año 2009, cerramos con una cantidad de 4.868 artículos, con un valor total de USD 2'904.772,78, de los cuales 2.219 artículos son activos y 2.649 son obsoletos, con valores de USD 1'973.789,99 y USD 930.982,79, respectivamente.



Maestro de Bodega a diciembre de 2009.

	# de Items	Valor	% Valor	% Cantidad
Activos	2.219	1'973.789,99	68%	45,58%
Obsoletos	2.649	930.982,79	32%	54,42%

Maestro de Bodega a diciembre de 2008.

	# de Items	Valor	% Valor	% Cantidad
Activos	2.026	2'019.487,77	66%	41,85%
Obsoletos	2.815	1'027.340,99	34%	58,15%



NÚMERO DE ITEMS
AL 31 DE DICIEMBRE 2008



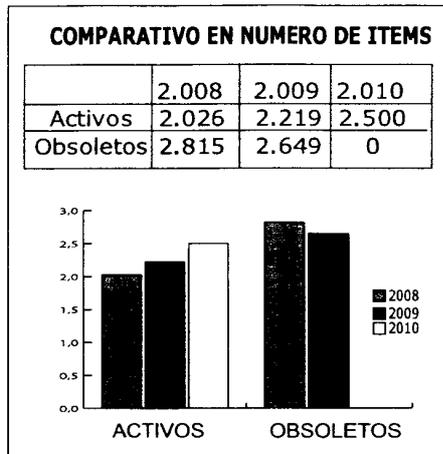
NÚMERO DE ITEMS
AL 31 DE DICIEMBRE 2009

Los artículos declarados obsoletos en el año 2008, no se debe a mal manejo, manipulación o caducidad, sino obedecen a los continuos cambios o modernización de la empresa que ha venido manteniendo durante estos últimos años.

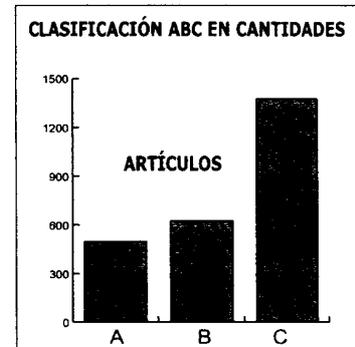
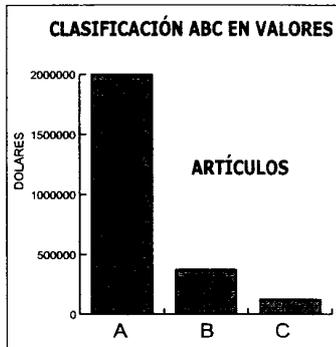
Para el año 2010, se tiene proyectado tener un inventario libre de obsoletos, lo que nos permitirá centralizar las bodegas y mejorar la atención y control, estableciendo tres grupos: el A, B

y C. Los grupos se deben establecer en base al número y valor, generalmente el 80% de los artículos representan el 20% de la inversión.

Los artículos A incluyen los inventarios que representan el 80% de la inversión y el 20% de los artículos; los B incluyen los que representan el 15% de inversión y el 25% del los artículos; y los C, que tienen un reducido 5% y gran número de inventarios 55%.



	2.000.000	500	
	375000	625	0
	125000	1375	



ÓRDENES ATENDIDAS Y REGISTRO DE INGRESOS

EGRESOS

Dentro del normal funcionamiento de la Bodega, se ha atendido un número de órdenes de egresos, de la siguiente manera:
Año 2008: 14.889 órdenes y año 2009: 23.396 órdenes.

Se incrementa aproximadamente en un 57% en el año 2009 con relación al año 2008, puesto que en el nuevo sistema se registran todos los movimientos diarios de materia prima, y en el anterior se registraba cada fin de mes.

En el año anterior, se contabilizó, según el sistema JDE, 58 órdenes de egreso no atendidas, en vista que se quedaron como órdenes pendientes de despacho, por no tener stock. La proyección para el año 2010, es cumplir con el 100% de órdenes solicitadas y órdenes despachadas.

En el comparativo de órdenes atendidas, podemos apreciar que en 2008, tenemos un promedio de 7.5 minutos empleados por orden; en 2009, a pesar que hubo un incremento de órdenes, se puede observar que tenemos un tiempo medio de 5 minutos y se estima que para el año 2010 tengamos un tiempo de 4.5 minutos por orden despachada.

En 2008, se mantiene un promedio de 7.5 minutos por orden, puesto que en el sistema anterior obligaba a ingresar todos los datos de la "Solicitud de Materiales" y también los egresos.

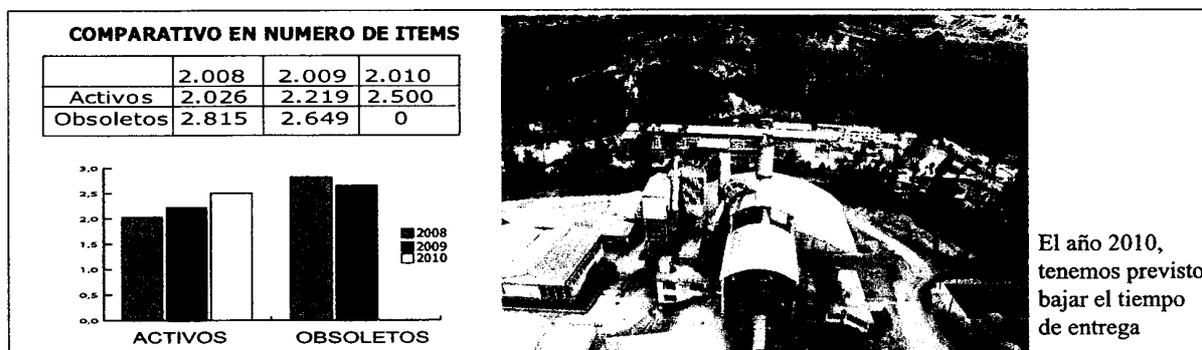
A partir de junio de 2009, cambiamos de sistema de inventarios a JDE, mismo que nos permitió eliminar algunos pasos y de esa manera optimizar el tiempo de entrega.

Para el año 2010, tenemos previsto bajar el tiempo de entrega, a pesar que tenemos previsto atender unas 25.200 órdenes por los nuevos proyectos que se emprenderán en la planta.

NOTA:

En el año 2009, tenemos 58 órdenes no atendidas, en vista de que quedaron como órdenes pendientes por no haber suficiente stock.

De igual manera para el año 2010 se atenderán el 100% de las órdenes



INGRESOS

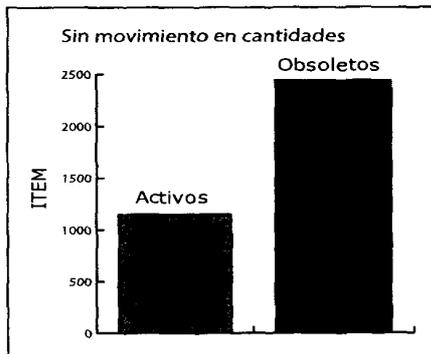
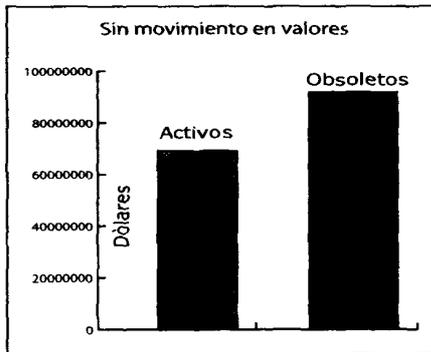
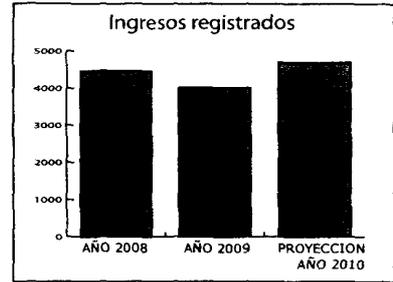
De igual manera, en la parte de ingresos se han registrado en el año 2008: 4.467 ingresos y en el 2009: 4.018.

En tiempo promedio, tenemos una diferencia de 3 minutos, esto debido a que en el año 2008, eran los despachadores quienes se encargaban de ubicar el bien en las estanterías. A partir de junio de 2009, ya no se cuenta con los despachadores en las tardes, puesto que tienen la función de atender en la báscula de la planta 1, realizando la facturación de cemento.

Para el año 2010, se hace imprescindible contratar a una persona que labore en horario de martes a sábado de 10h00 a 18h00, quien se encargará de recibir combustibles, materias primas, realizar despachos y ubicar los bienes donde corresponden, optimizando así los tiempos de ingresos, la atención en la Bodega y en la facturación de las ventas de cemento.

COMPARATIVO DE INGRESOS REGISTRADOS

AÑO 2008	4.467
AÑO 2009	4.018
PROYECCION AÑO 2010	4.700



ARTÍCULOS SIN MOVIMIENTO

De un total de 2.219 bienes activos en el año 2009 (mayo a diciembre), el sistema JDE refleja 1.148 bienes sin movimiento, es decir un 51% del inventario total activo. De igual manera, de un total de 2.649 bienes obsoletos, tenemos que un 92% no han tenido movimiento.

Lamentablemente, el sistema anterior, no nos permite obtener el porcentaje de artículos sin movimiento correspondiente al año 2008, para una adecuada comparación y proyección que nos permita reducir por lo menos en un 20% los artículos sin movimiento, y minimizar los riesgos de que sean declarados obsoletos. Para cumplir con este proyecto, debemos en primer lugar, contar con un inventario clasificado según el método ABC.

A pesar de ser declarados obsoletos, durante el 2009, tuvimos movimiento de 166 artículos, mismos que representan una reducción de un 2% en valores y un 3.73% en cantidades.

Artículos

Activos	1.148	US\$691.088,60
Obsoletos	2.439	US\$917.207,57

TOMA FÍSICA DE INVENTARIO

En el mes de diciembre se realiza con personal externo de la empresa, la Toma Física de Inventarios. Al término de esta actividad, y según informes, se refleja un faltante de US\$94,95 y un sobrante de US\$4.013,34

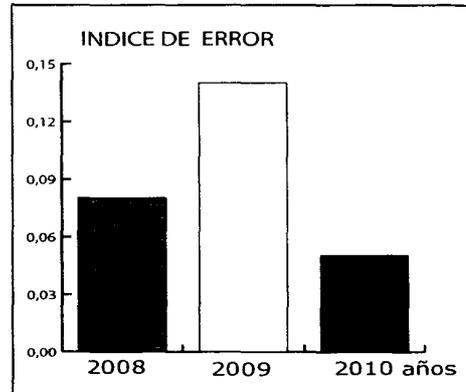
El total de inventario es de USD 2'987.288,21, lo cual arroja un índice de error de 0,14%, lo que significa, que el manejo, control y registros, por parte del personal encargado es muy satisfactorio.

INDICE DE ERROR = (FALTANTE + SOBRANTE) / TOTAL DE INVENTARIO

IE = (94,95 + 4. 013,34)/2.987.288,21

IE = 0,14%.

INDICE DE ERROR	
2008	0,08%
2009	0,14%
2010	0,05%



Cabe aclarar que el índice de error en el año 2009 se incrementa aproximadamente en un 51%, puesto que en el año 2008, no se tomó en cuenta ladrillo refractario por un valor de USD 2.751,17. De igual manera, por el cambio de sistema, hubo algunas confusiones en los registros de los documentos.

Se proyecta que este índice de error, en el año 2010 no sea mayor a 0.05% .

Queda pendiente al elaboración de un Instructivo para la Toma Física de Inventarios, de acuerdo a los procesos a seguir en el Sistema JDE.

IR = EGRESOS ATENDIDOS / INVENTARIO PROMEDIO

IP = INVENTARIO INICIAL + INVENTARIO FINAL / 2

AÑO 2008

E=14.889

SI=

SF= 4841

IR 2008 = 3.05 VECES AL AÑO

AÑO 2009.

E = 23.396

SI = 4841 ÍTEMES

SF= 4868 ÍTEMES

IR 2009 = 4.81 VECES AL AÑO

AÑO 2010

E= 25.000

SI = 4868 ÍTEMES

SF= 2600 ÍTEMES

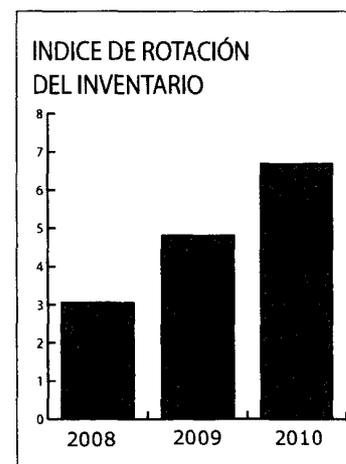
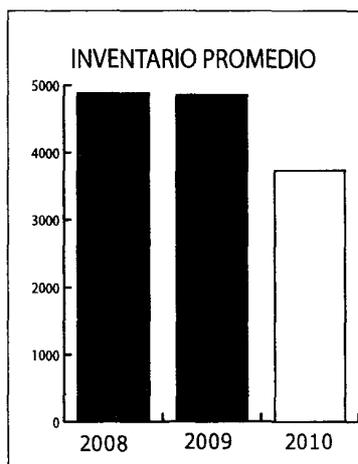
IR 2010 = 6.69 VECES AL AÑO

GESTIÓN DE INVENTARIOS

CÁLCULO DE ÍNDICE ROTACIÓN DEL INVENTARIO

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión ha sido utilizada.

	Indice de rotación	Inventario Promedio
2008	3,05	4.881
2009	4,81	4.854
2010	6,69	3.734



CAPACITACIÓN

Se recibió capacitación por parte de Structure Intelligence, sobre la implantación del ERP, específicamente sobre la Suite de Distribución en los módulos de Ventas, Adquisiciones e Inventarios, lo que permitió implantar y arrancar el sistema en un tiempo aceptable.

Se programó la capacitación a 13 compañeros de las áreas de Bodega, Seguridad Industrial, Mantenimiento Eléctrico, Mto. Mecánico, Mto. Programado, Servicios Generales y Dpto. Médico, quienes en la actualidad se encuentran manejando las aplicaciones correspondientes a Inventarios; es decir se cumplió con lo programado en un 100%.

INDICADOR DE GESTIÓN = PERSONAS CAPACITADAS / PERSONAS QUE OPERAN EL SISTEMA.



Lamentablemente en este tema, no se pudo desarrollar mucho, puesto que la implantación del ERP, absorbió un 70% del tiempo. Se solicitará para el año 2010, capacitación para todo el personal que labora en el departamento de Bodega, en diferentes temas, que estamos seguros, contribuirá a obtener una mejor desempeño en cada una de las funciones.

MANTENIMIENTO DE MONTACARGAS Y BÁSCULAS.

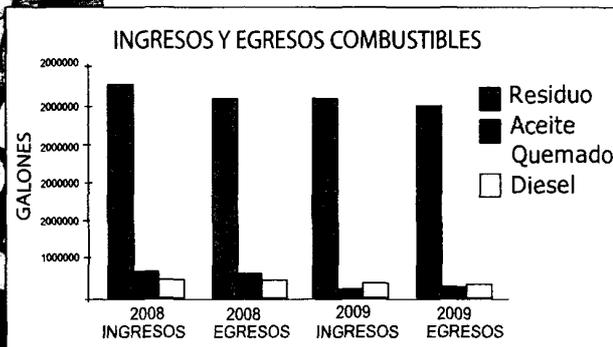
Se cumplió con los mantenimientos programados tanto de las montacargas como de las básculas, lo que ha permitido realizar sus funciones de forma ininterrumpida, obteniendo un rendimiento de un 90%.

En los meses de julio y agosto, se procedió a la limpieza y lavado de los Silos de Residuo de

Crudo, optimizando los filtros de los calderos y minimizando la emisión de gases, esta actividad fue realizada por personal de Vepamil, empresa que actualmente provee de combustibles. Cabe indicar que se realizó la limpieza de los dos silos y sin ningún costo para Cemento Chimborazo.

COMBUSTIBLES

	Ingresos 08	Ingresos 09	Egresos 08	Egresos 09
Aceite Quemado	636.225	193.760	585.470	197.495
Diesel	398.000	334.000	400.792	310.360



PASANTÍA A CEMENTO LAFARGE

En la pasantía a Cemento Lafarge efectuada los días 11 y 12 de diciembre del año 2009, se pudo observar que los procesos internos (requerimientos, ingresos, egresos, reingresos, ajustes, etc), son muy similares a los nuestros, salvo que ellos tienen instructivos que norman cada una de las actividades y sus horarios son respetados.

Para el Manejo y Control de Inventarios, cuentan desde aproximadamente dos años, con un ERP, JDE versión One World, donde pude observar muchas opciones que facilitan la entrega de información oportuna a los usuarios inter-

nos y que sería muy útil para el control de inventarios, a pesar que no cuentan con herramientas para un manejo óptimo de sus inventarios, salvo el Conteo Cíclico y Toma Física Anual.

La visita realizada ha sido de mucha importancia, puesto que se ha podido obtener conocimiento de organización y almacenamiento de algunos materiales, artículos o repuestos, que necesitan ser almacenados de acuerdo a normas que sugieren los mismos fabricantes y que es nuestro deber dar cumplimiento.

SEGUROS

El personal de la Empresa cuenta con un seguro de vida que tiene la siguiente cobertura:

-Vida	\$	10.000,00
-Incapacidad Total y Permanente	\$	10.000,00
-Muerte Accidental (Doble Indemnización)	\$	10.000,00
-Desmembración	\$	10.000,00
-Beca Estudiantil	\$	2 400,00
-Sepelio Titulares	\$	2.000,00
-Supervivencia	\$	300,00

Es importante indicar que el personal de la Empresa tiene un Seguro de Accidentes Personales con una cobertura de USD 10.000,00 y que nos ayuda a cubrir gastos médicos accidentales ocasionados por la propia actividad de la Empresa. Se realizó la valoración de los bienes de la empresa de manera que los bienes están adecuadamente protegidos contra catástrofes.

El incremento de la suma asegurada fue de alrededor de 33 millones además se obtuvo un descuento de la tasa significativa.

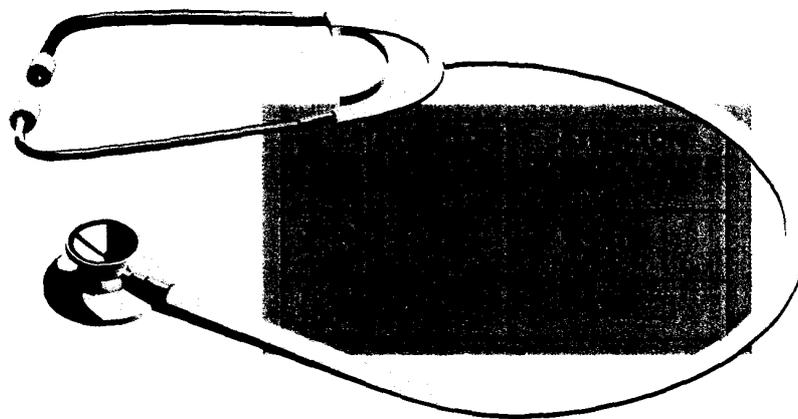
DEPARTAMENTO MÉDICO:

El departamento médico se ha encargado de prevenir y conservar la salud de los empleados de la compañía y comunidades aledañas a las instalaciones de la misma, como un aporte al bienestar social y a la salud comunitaria.

A continuación se indica el total de atenciones tratadas por el Departamento Médico y Odontológico, durante el año 2009 (ver cuadro adjunto)

El departamento médico ha realizado varios programas de control periódico al personal y sus familiares. El control periódico del adulto se realiza cada dos años, lo que nos ha permitido la siguiente comparación:

- En cuanto al estado nutricional se puede observar que en el 2009 han disminuido los pacientes con sobrepeso y obesidad del 66.9%



- Se llevó a cabo el Programa de Prevención y Diagnóstico oportuno de Cáncer Cérvico Uterino y de Mama, mediante la realización de Paptest y Mamografías a las empleadas de la empresa y esposas de los trabajadores.

- Se realizaron visitas médicas y de enfermería a los diferentes sitios de trabajo y campamentos de la empresa, para brindar atención de salud, valoración de riesgos y enfermedades ocupacionales y de accidentes de trabajo, asesoramiento en prevención y equipamiento de los botiquines de emergencia.

TRABAJO SOCIAL:

El área de Trabajo Social ha brindado atención social y orientación profesional a todos los trabajadores que han requerido de este servicio a través de gestiones personalizadas a los empleados y sus familiares.

NOTA:

Durante el año 2008 se ha brindado mayor atención que en el año 2009, debido a que el departamento laboran dos personas y adicionalmente el número de trabajadores era mayor.

El número de personas atendidas en este departamento fueron:
DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL

El número de personas atendidas en este departamento fueron:			
		2008	2009
1	BRINDAR ATENCIÓN SOCIAL Y ORIENTACIÓN PROFESIONAL	2.603	950
2	VISITAS DOMICILIARIAS Y GESTIONES - TRABAJADORES ENFERMOS	49	42
3	ANTICIPOS TRAMITADOS A LOS TRABAJADORES	12	99
4	GESTIONES IESS Y CITAS PARA ATENCIÓN MÉDICA DE ESPECIALIDAD	506	657
TOTAL:		3.170	1.748

- RECURSOS HUMANOS:

Número de personal

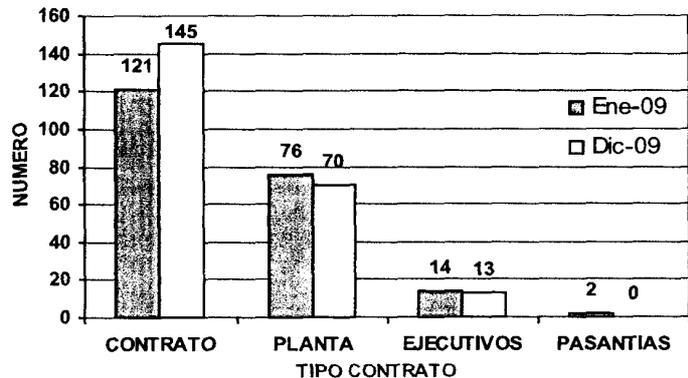
En el mes de enero de 2009, iniciamos con un total de 213 trabajadores, es decir: 121 contratos, 76 trabajadores de planta, 14 gerentes y jefes de área y 2 pasantías en el departamento de Contabilidad, lo que generó un desembolso por sueldos de USD 179.262,23

En el mes de Diciembre de 2009, cerramos el año con un total de 228 trabajadores, es decir: 145 contratos, 70 trabajadores de planta, 13 gerentes y jefes de área, pagándose un total en nómina de USD 212.452,36, existiendo un incremento de 33.190,13 esto es el 18,51% de los sueldos pagados al iniciar el año.

En lo que respecta a número de personal de enero a diciembre el incremento corresponde al 7%. Cabe indicar que en el mes de noviembre 2009, se contrató de manera directa al personal de limpieza SEGEMANT (servicio tercerizado), teniendo como beneficio desde el punto de vista empresarial la reducción de costos porque ya no se cancela la comisión por cada transacción que realiza la tercerizadora y desde el punto de vista del trabajador porque se incrementaron su sueldo en relación al que percibían anteriormente.



COMPARATIVO NRO. EMPLEADOS

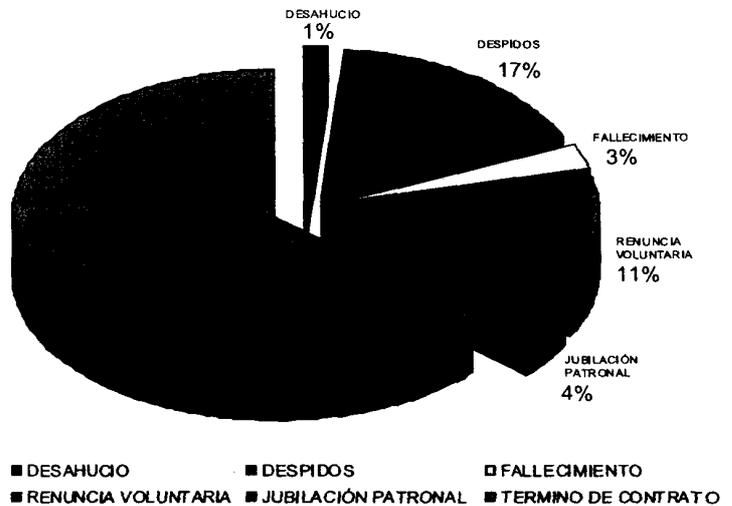


Terminación de la Relación Laboral

De enero a diciembre 2009, hemos tenido 71 separaciones de la Empresa:

Desahucio	1
Despidos	12
Fallecimientos	2
Renuncia Voluntaria	8
Jubilación Patronal	3
Terminación de Contrato	45
SUMAN	71

PERSONAL CESANTE 2009



El mayor porcentaje de salidas de la Empresa que corresponde al 64%, por terminación de contrato se debe a que en el mes de octubre 2009, se contrató alrededor de 30 personas eventuales para los trabajos de reparación de la torre, trabajos que concluyeron el

25 de noviembre 2009, y por tomas físicas de inventarios en los meses de junio y diciembre 2009.

Seguidamente tenemos el 17% por despido intertemporivo que en la mayoría de los casos se han producido por consumo de alcohol.

Capacitación

En capacitación del año 2009, se ha invertido USD 43.257,15, con inscripciones de 191 participantes en 70 seminarios y con un total de horas instruidas de 1.761.



CEMENTO CHIMBORAZO C.A. CAPACITACIÓN AÑO 2009

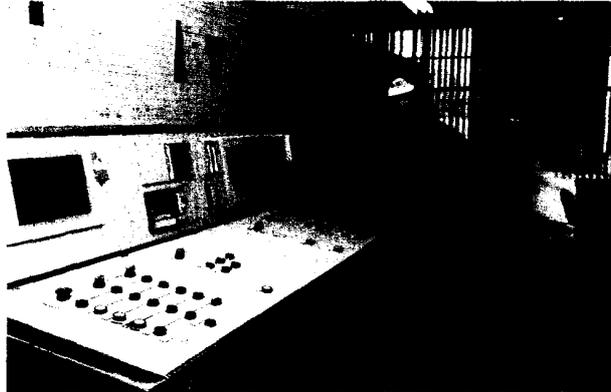
Adquisiciones	3	8	42
Auditoría Interna	2	3	46
Asesoría Jurídica	8	11	89
Bodega	2	3	24
Comercialización	2	4	18
Contabilidad	5	8	62
Control de Calidad	4	10	54
Gerencia Financiera - Administrativa	5	25	48
Gerencia General	2	2	32
Gerencia Técnica	2	2	32
Mantenimiento Eléctrico	10	11	182
Mantenimiento Mecánico	2	13	44
Mantenimiento Programado	1	1	24
Minas	1	15	4
Producción	1	1	24
Recursos Humanos	6	6	69
Roles	3	3	32
Seguridad Industrial	4	4	880
Seguros	1	1	16
Sistemas	3	3	19
Trabajo Social	2	2	16
Transportistas	1	55	4

Mantenimiento eléctrico

El área con mayor porcentaje de capacitaciones corresponde a Mantenimiento Eléctrico con un total de 10 seminarios que representan el 14% del total general, seguido por Asesoría Jurídica con 8 seminarios que representan el 11%, y en porcentajes menores seguidos por otras áreas.

Las horas de capacitación del 2009 ascendieron a 1761 en el año, repartidas para el área técnica departamento de Seguridad Industrial con 880 horas de participación que representa el 50%, seguido por Mantenimiento Eléctrico con 182 horas que representa el 10% y en menores porcentajes para las demás áreas capacitadas.

Como política empresarial, para el año 2010, está previsto invertir USD 100.000,00 en el presupuesto de capacitación con la finalidad de otorgar formación integral a todos los trabajadores, tomando en consideración que el aprendizaje es continuo y día a día la tecnología va cambiando.



En lo que se refiere a número de participantes tenemos que de los señores transportistas han asistido 55 personas que representan el 29%, mientras que en el Área Financiera - Administrativa han participado 25 personas, que corresponden el 13% y para las otras áreas en porcentajes menores.

- ADQUISICIONES:

Compras Públicas

Aplicar el Sistema de Compras Públicas (INCOP) en lo determinado por la Ley de Contratación Pública Art. 104 Giro específico del Negocio.

Periodo que cubre el informe: enero 2009- diciembre 2009
Total de procesos elevados en compras públicas en el 2009:

28 procesos

15 desiertos

12 adjudicados

1 proceso de consulta producción nacional vehículos

Al realizar un análisis general se ha tramitado con éxito el 46% de los procesos queda aún por buscar la eficiencia dentro de lo posible debido a que es un sistema en el cual intervienen terceras personas.

La causa por la que se declararon desiertos los procesos:

- Falta de interés de los oferentes y desconocimiento del sistema por parte del proveedor.

Al hacer una retrospectiva en el 2008 se elevan 13 procesos todos desiertos, lo cual quiere decir que se están perfeccionando los procedimientos.

Cabe recalcar que estas declaratorias desiertas se deben en gran porcentaje a que el Reglamento no estaba totalmente establecido.

Importaciones año 2009

Varios proveedores

Descripción del material: varios materiales

Costo total de importaciones: US\$ 1'661.110,81

Compras Nacionales año 2009

Varios proveedores

Costo total de compras nacionales: US\$ 9' 164.249,39

Del rubro de compras locales, el 84% corresponde a materias primas y el 16% a compras insumos y materiales.

Mediante los indicadores de gestión, se establece el cumplimiento del proceso en un 90%.

Así como se determina un tiempo efectivo de compra de 8 a 13 días promedio.

Acciones correctivas para el 2010

- Eliminar el 10 % de requerimientos pendientes de compra, para lo cual se requiere la información técnica completa de cada requerimiento.
- Mejorar el tiempo efectivo de compra objetivo actual 15 días, meta para el 2010, 8 días.
- Coordinar con bodega las entregas para evitar el 2%, objetivo 0% de material en cuarentena pendiente de su respectivo ingreso, objetivo 0% para lo cual se exigirá al proveedor la entrega de las respectivas facturas a tiempo.
- Disminuir el número de facturas anuladas, solicitando al proveedor la facturación de acuerdo a lo ofertado.
- Se establece índices de gestión y cumplimiento de metas para monitorear las desviaciones en el proceso de compra.
- Se aplica formato para análisis de resultados de objetivos, acciones correctivas, preventivas, y mejoras a ejecutarse en el área.

RESUMEN DE COMPRAS LOCALES:

COMPRAS LOCALES INSUMOS-MATERIALES Y MATERIAS PRIMAS 2009

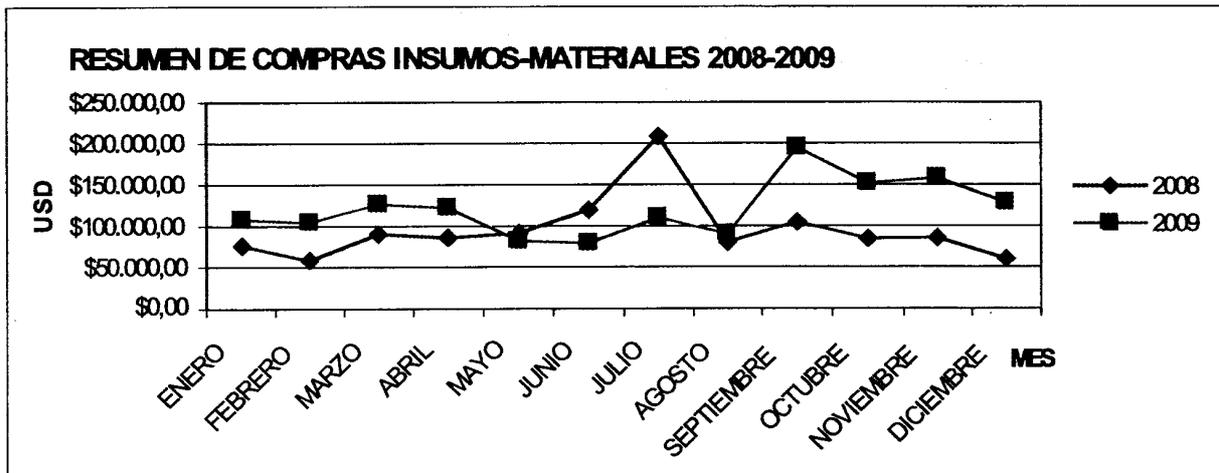
MATERIAS PRIMAS :	\$7'694.570,99	84%
COMPRAS INSUMOS-MATERIALES :	\$1'469.678,40	16%
TOTAL COMPRAS LOCALES 2009 :	\$9'164.249,39	

COMPRAS E INSUMOS MATERIALES
16%

COMPRAS LOCALES 2009

RESUMEN DE COMPRAS INSUMOS-MATERIALES 2008-2009

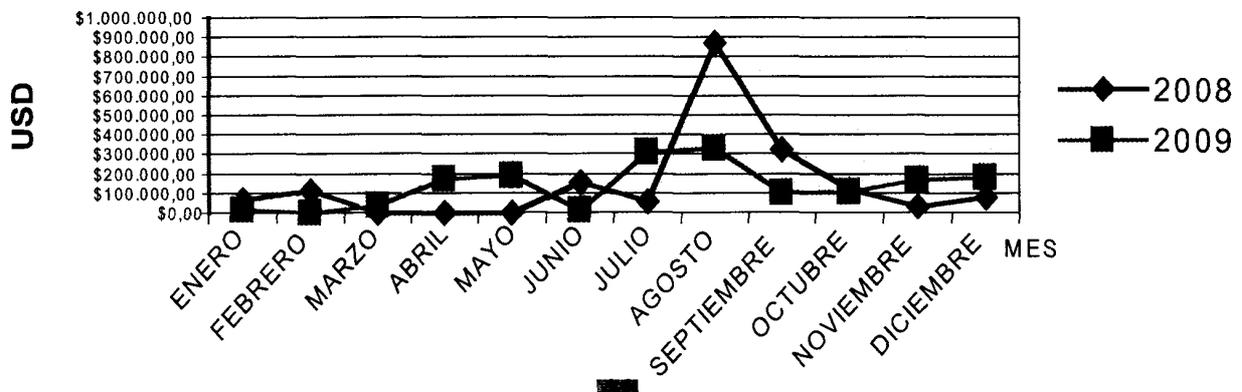
MES	2008	2009
ENERO	\$77.156,47	\$109.732,76
FEBRERO	\$59.787,00	\$106.460,78
MARZO	\$91.092,32	\$127.684,47
ABRIL	\$87.127,88	\$123.304,19
MAYO	\$92.049,54	\$83.383,63
JUNIO	\$119.758,78	\$80.500,33
JULIO	\$206.862,61	\$110.977,51
AGOSTO	\$80.466,11	\$91.591,46
SEPTIEMBRE	\$105.578,73	\$196.016,27
OCTUBRE	\$85.135,42	\$152.423,69
NOVIEMBRE	\$86.124,18	\$158.750,63
DICIEMBRE	\$60.454,82	\$128.852,39
TOTAL	\$1'153.593,86	\$1'469.678,11





RESUMEN DE COMPRAS IMPORTACIONES 2008-2009		
MES	2008	2009
ENERO	\$67.515,07	\$21.385,94
FEBRERO	\$116.982,51	\$5.850,01
MARZO	\$0,00	\$42.232,27
ABRIL	\$2.498,79	\$174.724,85
MAYO	\$0,00	\$191.699,61
JUNIO	\$155.370,61	\$15.572,59
JULIO	\$55.013,98	\$312.135,25
AGOSTO	\$867.818,27	\$331.151,52
SEPTIEMBRE	\$324.586,28	\$101.829,39
OCTUBRE	\$118.459,30	\$110.198,15
NOVIEMBRE	\$32.091,94	\$172.882,75
DICIEMBRE	\$80.366,53	\$181.448,48
TOTAL	\$1.820.703,28	\$1.661.110,81

RESUMEN DE COMPRAS IMPORTACIONES 2008-2009





PLAN DE MANEJO DE LA PLANTA INDUSTRIAL

Cemento Chimborazo C.A. mantiene la LICENCIA AMBIENTAL PARA LA PLANTA INDUSTRIAL, emitida por el Ministerio del Ambiente con resolución No. 086 del ocho de septiembre de dos mil cuatro, la cual permite a esta empresa operar bajo parámetros legales.

El Ministerio del Ambiente se faculta de verificar el grado de cumplimiento de los compromisos establecidos en el Plan de Manejo Ambiental.

El Departamento de Seguridad Industrial y Gestión Ambiental se encarga de tomar las acciones pertinentes para mantener los niveles de emisión bajo la norma, que se confrontan a través de los monitoreos ambientales contenidos en las normas técnicas vigentes. Es así que, durante el año 2009 se efectuaron los análisis con los siguientes resultados:

ANÁLISIS DE LABORATORIO PARA MONITOREO

Para la comparación de los niveles de emisión tanto atmosféricas como descargas líquidas y presión sonora, calidad de aire, ruido ambiental, suelos, se ha tomado como referencia los informes de monitoreo realizados a las fuentes de emisión de CEMENTO CHIMBORAZO C.A., resultados que se han comparado con los valores máximos permitidos en la Norma Técnica, ejecutados por técnicos de los laboratorios de la Universidad Central de Quito, Facultad de Ingeniería.

A continuación se presentan los valores resultantes cotejados con los valores máximos permitidos por la normativa ambiental aplicable.

EMISIONES ATMOSFÉRICAS DE LAS FUENTES DE COMBUSTIÓN QUE OPERAN EN LA CEMENTO CHIMBORAZO C.A.

Dentro de las instalaciones se encuentran funcionando 4 fuentes fijas de emisión: chimenea principal de gases del horno de clinkerización, caldero Distral, chimenea secadora puzolana, caldero Cleaver Brooks; que fueron

monitoreadas de acuerdo a parámetros establecidos en norma técnica del Ministerio del Ambiente.

Presentamos cuadros demostrativos respecto a los resultados de monitoreos:

TABLA 1. EMISIONES ATMOSFERICAS

Contaminantes mg/m ³ gs.	NOx	SO2	Partículas Totales
Valor Norma	1800	800	150
Chimenea de Gases Principal (Bunker)			
Resultado máximo de monitoreo	735	31	0,2622
Obs.	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
Caldero Distral (Diesel)			
Resultado máximo de monitoreo	118	159	0,0673
Obs.	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
Chimenea – Secadora Puzolana			
Resultado máximo de monitoreo	15	11	0,3705
Obs.	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
Caldero Cleaver Brooks			
Resultado máximo de monitoreo	139	180	0,0603
Obs.	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE

Nota: los valores expresados como "Valor Norma", corresponden a los límites máximos permisibles de emisiones al aire para elaboración de cemento, según lo determinan los Títulos Unificados de la Legislación Ambiental Secundaria, Libro VI, Anexo 3, numeral 4.3.1, Tabla 6.

CALIDAD DE AIRE

Dentro de lo establecido en el Plan de Manejo Ambiental, correspondiente al Programa de Control y Monitoreo, se encuentra el monitoreo de la Calidad del Aire. A continuación se establecen los valores de los diferentes puntos de muestreo determinados dentro y fuera de la planta de la empresa.



TABLA 2. CALIDAD DE AIRE

Determinación	Partículas		CO	SO ₂	Ozono
	PM 10	PM 2.5			
Límite	150 ug/m ³	65 ug/m ³	35 ppm	0,13 ppm	0,08 ppm
Gatazo Grande					
Promedio	13,8	4,5	<1	<0,1	0,04
Obs.	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE
Comunidad de Chanchahuan					
Promedio	2,8	3,0	<1	<0,1	0,04
Obs.	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE



En áreas específicas como: ensacadora, trituradora primaria, trituradora secundaria, angar de klinker, el valor medido para PM están fuera de norma, sitios en los cuales los trabajadores se protegen con mascarillas y filtros adecuado.

DESCARGAS LÍQUIDAS

La empresa CEMENTO CHIMBORAZO C.A. realizó el monitoreo de los parámetros de agua, para lo cual se consideraron los parámetros establecidos en la norma técnica del TULAS. En el Anexo 37 se adjunta los informes de laboratorio.

TABLA 3: RESULTADOS DE LA CARACTERIZACIÓN DE DESCARGAS LÍQUIDAS

Determinación	Unidades	Límite	Captación de Agua Industrial Chancaguan Río Chimborazo		Río Chimborazo antes unión rios		Río Chibunga después de unión	
			Resultados	Obs	Resultados	Obs	Resultados	Obs
pH		5-9	8,25	CUMPLE	8,46	CUMPLE	8,40	CUMPLE
Cadmio	mg/l	0.02	<0,007	CUMPLE	<0,007	CUMPLE	<0,007	CUMPLE
Cromo Total	mg/l	0.5	<0,04	CUMPLE	<0,04	CUMPLE	<0,04	CUMPLE
Cobre	mg/l	1	<0,02	CUMPLE	<0,02	CUMPLE	<0,02	CUMPLE
Hierro	mg/l	10	0,605	CUMPLE	0,596	CUMPLE	0,651	CUMPLE
Fosfatos	mg/l	10	0,46	CUMPLE	0,27	CUMPLE	0,58	CUMPLE
Sulfatos	mg/l	1000	28	CUMPLE	28	CUMPLE	27	CUMPLE
Nitratos	mg/l	10	2,0	CUMPLE	0,6	CUMPLE	0,4	CUMPLE
Nitritos	mg/l	10	0,051	CUMPLE	0,019	CUMPLE	0,038	CUMPLE
Cloruros	m/l	1000	14	CUMPLE	7	CUMPLE	8	CUMPLE
Sólidos totales disueltos	mg/l	1600	116	CUMPLE	119	CUMPLE	125	CUMPLE
Sólidos suspendidos	mg/l	100	3	CUMPLE	<1	CUMPLE	2	CUMPLE
Fenoles	mg/l	0.2	0,026	CUMPLE	0,040	CUMPLE	0,031	CUMPLE

ACTIVIDADES EJECUTADAS

- La siembra de jacintos de agua (especie vegetal, un indicador biológico de la calidad de agua) en la trampa final de grasas y aceites, ha sido fundamental para demostrar a visitantes y entidades de control, que el agua de uso industrial que se utiliza en la planta de Cemento Chimborazo y que luego es vertida al río Chibunga no esta contaminada.
- Se realizó mantenimiento y limpieza de 300 metros de canales de drenaje de aguas lluvias, para evitar el arrastre de material sólido al río Chibunga.
- Mantenimiento trimestral de cinco trampas para grasas y aceites, con lo que se evita la contaminación del agua.



• El incremento de áreas verdes y jardines en un área de 20 hectáreas, a reducir la contaminación del agua, ya que evita la erosión y el arrastre de material sólido, además del mejoramiento visual de las instalaciones de la planta.

RUIDO INDUSTRIAL

Para la evaluación de los niveles de ruido generado en CEMENTO CHIMBORAZO C.A. se tomó en cuenta la Norma Técnica de Niveles Máximos de Ruido Permisibles según Uso del Suelo, del TULAS.

Se define como Fuente Fija todo tipo de establecimiento, industria, comercio o servicios, que genere

contaminación por ruido como producto de su operación.

Según esta Norma Técnica, el nivel de emisión de ruido máximo permisible en fuentes fijas no podrá transgredir los horarios ni exceder los valores que se fijan en la Tabla N°.

TABLA 4: NIVELES MÁXIMOS DE RUIDO PERMISIBLES

Tipo de Zona según el Uso del suelo	Nivel de Presión Sonora Equivalente NPSeq [dB(A)]	
	DE 06H00 A 20H00	DE 20H00 A 06H00
Zona Equipamientos y Protección (1)	45	35
Zona Residencial	50	40
Zona Residencial Múltiple (2)	55	45
Zona Industrial 1	60	50
Zona Industrial 2 (3)	65	55
Zona Industrial 3 y 4 (4)	70	60

- Notas: (1) Equipamientos de Servicios Sociales
 (2) Incluye uso comercial y de servicios, uso agrícola residencial, y equipamiento de servicios públicos
 (3) Incluye uso de aprovechamiento de recursos renovables
 (4) Incluye uso de aprovechamiento de recursos renovables

TABLA 6: MEDICIONES DE RUIDO PLANTA 2

Nº	Lugar de Monitoreo	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	NPseq
1	Edificio administrativo	53,6	56,0	52,6	55,5	53,0	51,0	48,4	50,5	53,8	53,1	53,3
2	Cabina operador horno clínkerización	67,4	67,5	67,6	67,5	70,3	70,3	70,4	70,3	70,3	70,3	69,4
3	Cuarto de caldero	77,2	76,5	75,8	76,1	76,1	76,3	75,8	74,8	75,2	76,0	76,0
4	Báscula	66,1	65,9	63,7	64,8	65,6	66,1	61,7	65,2	64,0	64,6	64,9
5	Cuarto del operador trituradora primaria	82,9	82,7	82,6	83,0	83,1	83,2	83,4	83,3	83,0	82,6	83
6	Bandas transportadoras trituradora primaria	78,9	79,8	78,7	79,3	78,9	79,1	79,7	79,1	78,5	78,7	79,1
7	Cuarto operación trituradora secundaria	68,1	68,2	67,6	67,9	68,6	67,9	67,4	67,7	68,9	69,4	68,2
8	Molino de crudo	98,1	98,2	98,0	98,3	98,2	98,0	97,6	98,0	98,0	97,6	*98,0
9	Cuarto operador molino de crudo	71,2	71,0	71,3	71,3	71,2	71,1	71,3	71,2	70,9	70,8	71,1
10	Filtro molino de crudo	79,9	80,2	79,8	81,0	80,3	80,2	80,2	81,8	80,2	80,1	80,4
11	Homogenización molino crudo	83,4	83,5	83,5	83,4	83,5	83,2	83,0	83,0	83,1	82,9	83,3
12	Nivel 4 torre precalcinación	73,3	73,6	73,5	73,6	73,5	74,4	74,8	74,5	74,4	73,9	74,0

*Para valores superiores a 70 decibeles, todos los trabajadores disponen y utilizan de protectores auditivos, los mismos que bajan la frecuencia de ruido hasta 26 decibeles, con lo cual los operadores están protegidos de manera eficiente.

DISPERSIÓN DE MATERIAL PARTICULADO SEGÚN MODELO MATEMÁTICO

Como un requerimiento especial del Ministerio del Ambiente, en este año, se solicitó la verificación del cumplimiento de los límites máximos permitidos, para las concentraciones de material particulado (MP), con los que se determina la calidad del aire emitido. El departamento de Segu-

ridad Industrial y Gestión Ambiental, coordinó la realización de este monitoreo en periodos de 24 horas para las operaciones de CEMENTO CHIMBORAZO, a través de un modelo de dispersión de las fuentes contaminantes, resultados que se presentan a continuación:

TABLA 7. CONCENTRACIONES MÁXIMAS DE MP PARA CEMENTOS CHIMBORAZO

CONCENTRACIONES MAXIMAS		Este	Norte	Límite máximo permisible	Nivel de cumplimiento	
Contaminante (ug/m ³)	MP (anual)	18.65	749.374	9'816.205	150	Satisfactorio

Nota: El Límite máximo permisible corresponde al indicado en el Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente del Ecuador, En el Libro Vi, Anexo 4.



2. ACCIONES COMUNITARIAS

En estos dos últimos años se ha observado una actitud positiva de los comuneros hacia nuestra industria, pues antes se registraban conflictos frecuentes con la empresa, con amenazas de paralizar la producción.

Comprometidos con la acción social, en este ámbito, se ha consolidado una política de buena vecindad con las comunidades cercanas a la planta industrial y concesiones mineras, como son Gatazo Grande y San José de Chanchahuan, Calerita Sta Rosa, Shobol Llinllin y Ganquis Cuiquiloma, mediante la ejecución de un Plan de Acción, contemplado tanto en el presupuesto anual, como en el Plan Operativo del Departamento, con tres ejes fundamentales, como son: salud, educación y desarrollo comunitario, que han permitido apoyar el desarrollo familiar sumando esfuerzos propios de los comuneros, siendo responsabilidad de este departamento los ámbitos de Educación y Desarrollo Comunitario, y de acuerdo con los requerimientos de las comunidades

Es necesario destacar, que en lo relacionado con los proyectos productivos, el departamento conjuntamente con el Cabildo

Comunal, brinda asesoría técnica y se encarga de realizar el correspondiente seguimiento, con la finalidad de que el proyecto aporte al mejoramiento de la calidad de vida de las familias de cada una de las comunidades.



Entrega de pollitos de engorde a dirigentes de Gatazo Grande.

TABLA 8.

Actividades en comunidades del área de influencia de la planta industrial y concesiones mineras

Gatazo Grande	Crianza de pollos de engorde	80	Dotación de uniformes deportivos	80 niños
Chanchahuan	Mejoramiento de ganado ovino	28	Capacitación a los niños y adultos en el manejo de programas de computación, como actividad complementaria a la implementación del centro de cómputo entregado por la empresa en el año 2008	30 niños 30 adultos
Calerita Sta. Rosa	Mejoramiento de ganadería bovina	80	<ul style="list-style-type: none"> Mantenimiento de la Escuela de la Comunidad Mantenimiento del Centro de Atención Infantil 	45 niños en edad escolar 45 niños en edad preescolar
Shobol Llinllin	Construcción de Centro Comunitario	150	En este centro comunitario se provee el funcionamiento de varias organizaciones que apoyarán al desarrollo de la localidad, tales como: Centro de Salud, oficina del cabildo, oficina de la junta de aguas, salón de uso múltiple.	
Cuiquiloma (Ganquis)	Coordinación de las labores para la adecuación del estadio.	35	Mantenimiento y Reparación de la escuela de la comunidad	60 niños beneficiados

3. CAPACITACIÓN

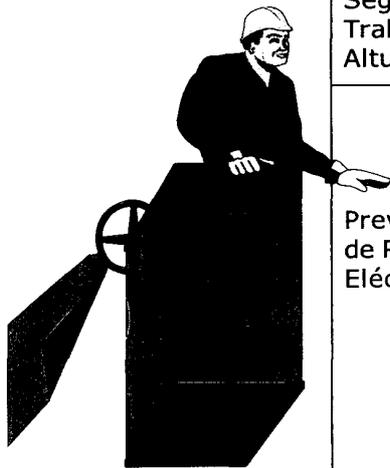
Dentro de las principales funciones del Departamento de Seguridad Industrial contempla la capacitación formal e informal a quienes de una u otra forma están vinculados con la empresa, dirigidas a la reducción de los riesgos y la prevención de accidentes.

Adicionalmente, en cumplimiento al Plan de Manejo Ambiental, se realizan capacitaciones en el manejo de desechos sólidos, tendientes al mejoramiento de la salud de quienes laboramos en la empresa.

TABLA 9. ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN

Inducción de Seguridad	200	Contratistas Practicantes Trabajadores nuevos	2 horas por ingreso	
Difusión del Plan de Contingencias	120	Trabajadores en General	2 horas	
Difusión del Mapa de Riesgos y Rutas de evacuación	80	Trabajadores en General	3 horas	Como actuar frente a emergencias
Utilización correcta de Equipos de Protección respiratoria.	30	Servicios Generales y Dpto. Producción	2 horas	
Utilización correcta de Equipos de protección auditiva	25	Servicios Generales	2 horas	
Seguridad de Trabajos en Altura	20	Contratistas	2 horas	
Prevención de Riesgos Eléctricos	15	Mantenimiento Eléctrico	2 horas	Se capacita en este tema como medida de mitigación de un accidente ocurrido. Como resultado, se eliminaron los accidentes en ésta área, durante el 2009

PERSONAL CAPACITADO



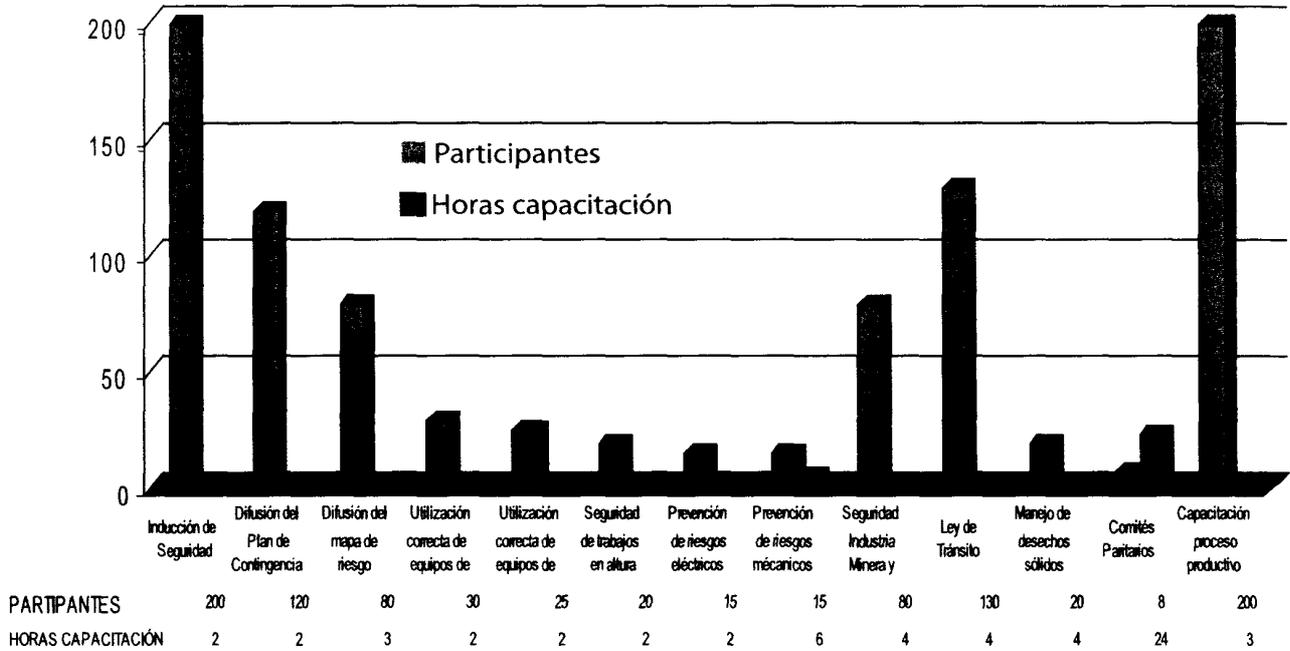
PERSONAL CAPACITADO

Prevención de Riesgos Mecánicos	15	Mantenimiento Mecánico y Contratistas	6 horas	
Seguridad Industrial Minera y Transporte	80	Transportista de Materia Prima Departamento de Geología y Minas	4 horas	
Ley de Tránsito y Transporte Terrestre	130	Transportistas de Cemento y Materias Primas	4 horas	Con el apoyo de la Dirección Nacional de Tránsito
Manejo de Desechos Sólidos	20	Servicios Generales	4 horas	
Comités Paritarios de Seguridad y Salud	8	Diferentes áreas	24 horas	Análisis de políticas de seguridad y salud ocupacional
Capacitación sobre el proceso productivo, seguridad industrial, gestión ambiental y concesiones mineras	200	Estudiantes de Universidades y Escuelas Politécnicas. Maestranteros de Seguridad Industrial	3 horas por gira técnica atendida	Han sido atendidos un total de 8 entidades educativas de tercer nivel y 2 de cuarto nivel.
Capacitación en operación de extintores	220	Trabajadores de la empresa y contratistas	1 hora	Se registraron 3 incidentes de incendio, que fueron controlados eficientemente
Cinco minutos de seguridad	600	Trabajadores de la empresa y contratistas	5 minutos	Cuando se realizan trabajos de riesgo, al iniciar actividades y a la entrega de equipo de protección personal



GRAFICO 1. RELACIÓN PERSONAL CAPACITADO HORAS DE CAPACITACIÓN

Relación personal capacitado - horas de capacitación



En el año 2009 se registraron un total de 14 eventos formales de capacitación, las que acumularon un total aproximado de 5 horas de capacitación por trabajador, en el participaron 220 trabajadores.

Se registraron 230 "charlas de 5 minutos" en los sitios de trabajo, en el momento de la entrega del equipo de protección personal, inicio de jornada y trabajos de alto riesgo, participando un total de 600 personas, que laboraron en la empresa, entre personal de planta, contratistas y pasantes.



Personal de Transportistas y Departamento de Minas, asistentes a curso de capacitación y personal de planta.



CAPACITACIÓN EN CUIQUILOMA
CAPACITACIÓN EN PLANTA INDUSTRIAL

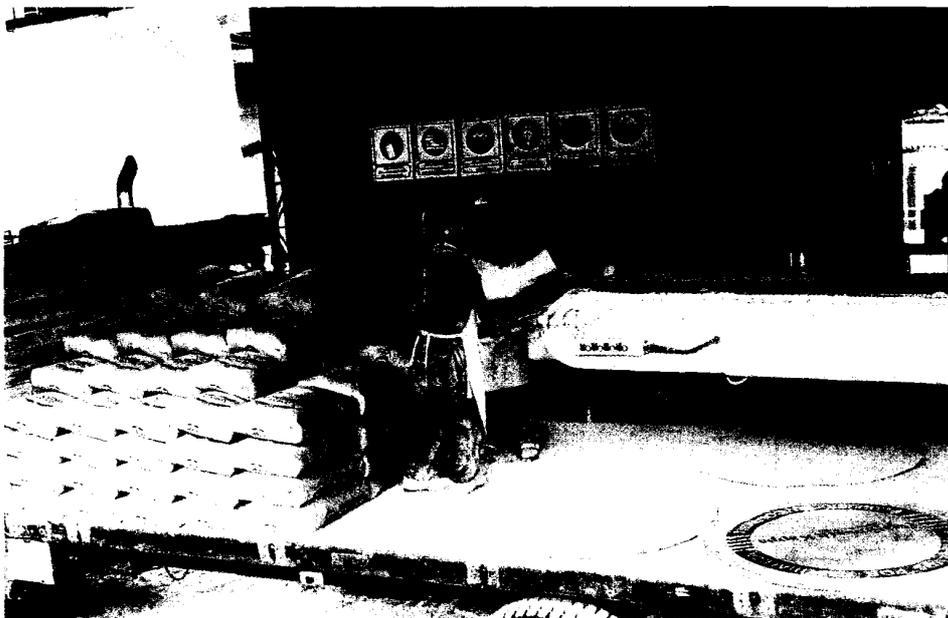


4. SEGURIDAD INDUSTRIAL

Dentro del trabajo desarrollado en ésta área, tenemos medidas preventivas y correctivas para minimizar, controlar o eliminar los riesgos para quienes laboran en la empresa. Las actividades cumplidas han mejorado las condiciones de trabajo.

En este proceso, se ejecutaron las siguientes acciones (REC):
•Cemento Chimborazo, es la única empresa de la zona central

del país que cuenta con un Relleno Sanitario, operado por personal de la empresa, continuamente capacitado en ésta área, eliminando así el pésimo aspecto de tener un botadero a cielo abierto en la cercanía de la planta industrial. Con esta medida, estamos cumpliendo con la normativa ambiental vigente además de mejorar la imagen de la empresa.



Cambio de
señalética de
seguridad con
material
reflectivo

SOLUCIONES DE SEGURIDAD

- El análisis de los riesgos existentes en cada una de las áreas de la planta industrial, permitió la elaboración del Mapa General de Riesgos de la Empresa, con información sobre rutas de evacuación. A través de la capacitación el trabajador está en capacidad de interpretar los riesgos a los que está expuesto, en base a lo cual, utilizará el equipo adecuado de protección. Cabe señalar que se encuentran colocados 6 mapas de la misma naturaleza en áreas estratégicas.

- En función al Mapa establecido y en base a la normas se realizó el cambio total de señalética de seguridad considerando que la anterior no cumplía con lo establecido en las normas vigentes, como es el uso de material reflectivo, además, se procedió a señalar los lugares que carecían de esta información.

- Se estableció como medida de seguridad la obligatoriedad del uso de cintas reflectivas en la ropa de trabajo (uniformes femeninos y masculinos, overoles). Además los visitantes están obligados a ingresar con implementos de seguridad como son casco, chaleco reflectivo e identificación del lugar específico al cual ingresan.

- Se elaboró la normativa que cumplen los estudiantes universitarios en las visitas técnicas a la planta industrial, sin registrarse incidentes de ninguna naturaleza, a pesar de haber recibido aproximadamente 150 personas.

- Conjuntamente con el Departamento de Comercialización, se han realizado chequeos a través del check list, a los vehículos que realizan el transporte de materias primas y producto terminado, asegurando el cumplimiento de la Ley de Tránsito vigentes y normativas propias de la empresa, reduciendo de esta forma los incidentes y riesgos.

- Se ordenó y supervisó la construcción de 400 metros de barandas y escaleras de protección en toda la planta industrial, mejorando la seguridad de sitios peligrosos.

- Se detectaron y solucionaron instalaciones eléctricas defectuosas, eliminando el riesgo potencial.

- Chequeo y recarga de 70 extintores cada 2 meses, se ha capacitado a 220 trabajadores sobre el uso de los mismos, estando listos para cualquier eventualidad, registrándose tres incidentes de incendios, los mismos que fueron sofocados oportunamente, sin registrarse daños de ningún tipo. Además se contrató la realización de un estudio de sistema de combate hidráulico de incendios.

- Supervisión del cambio de techos en áreas estratégicas de producción como son: hangar de puente grúa, mecánica indus-

trial, taller eléctrico y caperuza del horno, mejorando las condiciones de trabajo y evitando la contaminación hídrica de la materia prima.

- Trabajo conjunto con consultores externos para determinar el "Sistema de Combate Hidráulico de Incendios para la Planta Industrial" el mismo que está previsto la implementación en el presupuesto del año 2010.

- Detectado el riesgo de caídas en las Áreas de Tolvas de alimentación de arcilla, trituradora primaria y molino de crudo, se instalaron arneses retráctiles en cada una de estas áreas, con lo cual se eliminó el riesgo.

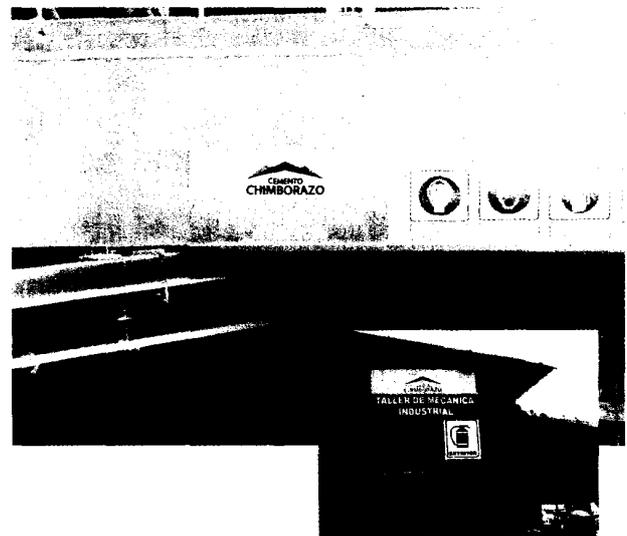
- Cambio de sistemas de conducción de gas para cocinas industriales en planta uno y dos.

- Mejoramiento del sistema de iluminación de emergencia, a través de la instalación de 14 lámparas de emergencia.

- Cambio del control de mando de cinta telescópica en la ensacadora.

- Cambio y adcentamiento del lugar de abastecimiento de combustibles para maquinaria pesada.

- Cambio de señalética de seguridad con material reflectivo.



- Actualización del Reglamento de Seguridad e Higiene, de la planta industrial y concesiones mineras, para lo cual se levantaron mapas de riesgos a través de matrices específicas para cada uno de los procesos industriales. Como ejemplo adjuntamos el proceso de extracción de piedra caliza:

**TABLA 11.
ESTADÍSTICAS DE ACCIDENTABILIDAD**

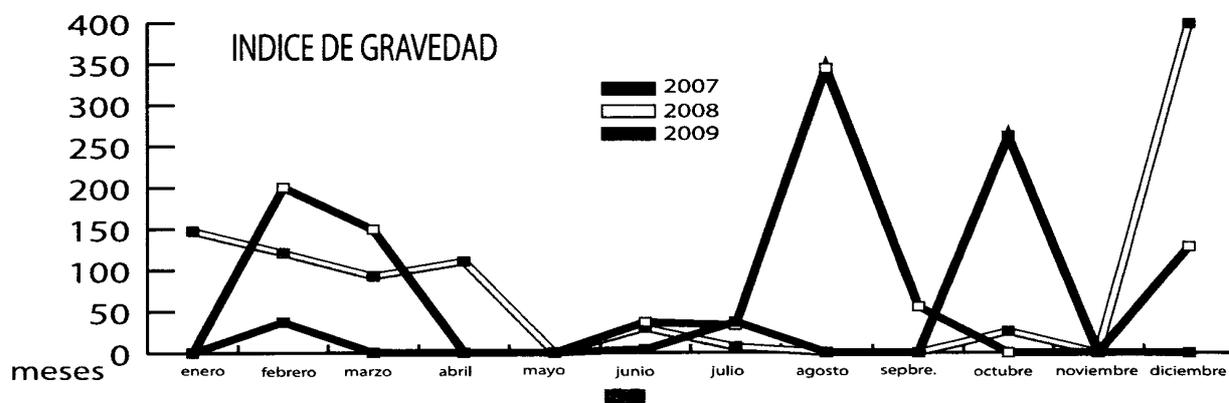


INDICE DE FRECUENCIA DE ACCIDENTES

MESES	2007	2008	2009
Enero	0.0	0.0	6.5
Febrero	4.1	9.4	3.6
Marzo	0.0	12.1	3.1
Abril	0.0	0.0	6.5
Mayo	0.0	0.0	0.0
Junio	3.8	3.7	6.6
Julio	3.7	3.3	0.0
Agosto	0.0	3.8	0.0
Septiembre	0.0	3.7	0.0
Octubre	6.6	0.0	3.2
Noviembre	0.0	0.0	0.0
Diciembre	0.0	4.3	3.0

INDICE DE GRAVEDAD

MESES	2007	2008	2009
Enero	0.0	0.0	147.2
Febrero	37.2	200.0	121.0
Marzo	0.0	149.0	92.4
Abril	0.0	0.0	110.4
Mayo	0.0	0.0	0.0
Junio	3.8	36.7	29.7
Julio	36.9	33.0	6.5
Agosto	0.0	344.5	0.0
Septiembre	0.0	55.5	0.0
Octubre	262.7	0.0	25.5
Noviembre	0.0	0.0	0.0
Diciembre	0.0	129.0	400.0



ESTADÍSTICAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

En el año 2009, se obtuvieron los siguientes índices:

a) Índice de Frecuencia (IF).- El resultado indica, que en el año 2009 hay IF promedio de 3.73, lo que significa que por cada 200.000 HHT existieron 3.73 accidentes incapacitan-

tes. Es importante señalar que los índices máximos referentes para las condiciones de la empresa es de 4,00.

b) Índice de Gravedad.- este caso, debido al último accidente ocurrido en el año se registran 2086 días.

5. PLAN DE MANEJO DE CONCESIONES MINERAS

a) Concesión Calerita Shobol

TABLA 12.

ACTIVIDADES EN CONCESION CALERITA SHOBOL

Reforestación en bermas de seguridad y taludes	4.5 ha	especies forestales nativas: quishuar, yagual y tilo.
Construcción de cunetas de coronación	250 metros lineales	Evitando el represamiento de aguas lluvias hacia el área de explotación de caliza. Control de deslaves
Levantamiento topográfico	4.5 ha	Determinar área de regeneración de suelos dañados por el deslave del cerro Baizán
Mantenimiento de cunetas en vías de accesos hacia la concesión	5000 metros lineales	Mejora acceso para el transporte de la materia prima.
Impermeabilización de vertientes	200 metros lineales	Para el desvío de corrientías hacia quebradas naturales
Monitoreos de la calidad del agua y suelos del sector	2 monitoreos	Cumplimiento de normativa ambiental, demostrando que no existe contaminación de estos elementos por la extracción de la materia prima
Mantenimiento de trampa de grasas Y aceites	1 trampa	2 veces por año
Colocación de señalética de seguridad	En toda la concesión	10 rótulos
Colocación de basureros		6 unidades
Reparación del sistema de evacuación de aguas servidas, cocina, conducción de gas GLP	En el campamento	

Las actividades realizadas en las concesiones mineras constituyen una fuente de generación de empleo para la comunidad, beneficiando a 80 familias de Calerita y Shobol.

Conjuntamente con la Defensa Civil de Chimborazo, se elaboró el Plan de Contingencias para las comunidades de Shobol y Calerita, el cual se implementará en el sector con la finalidad de los pobladores del sector estén capacitados para actuar de manera coordinada frente a desastres naturales.

1 Es la tasa utilizada para indicar la cantidad de accidentes incapacitantes. Más de una jornada de trabajo perdida por cada 200.000 horas/hombre trabajadas en un periodo determinado.

2 Gravedad de lesiones y corresponde al número de días de ausencia al trabajo de los accidentados.



Cunetas de coronación
en Calerita Shobol

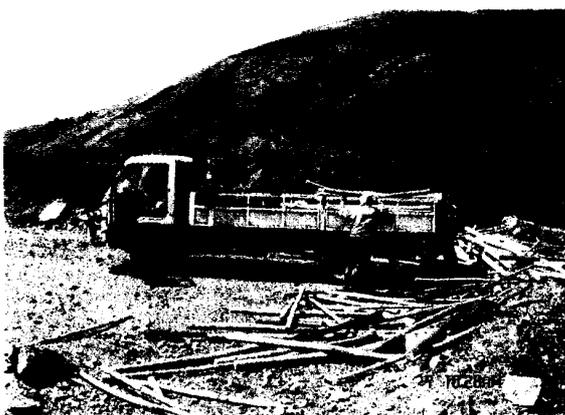


Capacitación y plantación forestal en taludes.
Especie forestal: Polylepsis sp -yagual

b) Concesión San Francisco.

TABLA 13. ACTIVIDADES EN CONCESIÓN SAN FRANCISCO

ACCIONES	AREA	OBSERVACIONES /BENEFICIOS
Delimitación de linderos y cerramiento del área	2.500 metros lineales	Se utiliza alambre de púa y postes de madera
Rehabilitación del campamento		
Apertura de caminos	1.500 metros lineales	Mejora del acceso a la concesión minera



MATERIAL PARA REALIZAR LINDERACIÓN EN CONCESIÓN SAN FRANCISCO

c) Concesión Amazonas

TABLA 14. ACTIVIDADES EN CONCESIÓN AMAZONAS

ACCIONES	AREA	OBSERVACIONES / BENEFICIOS
Limpieza de vegetación	3.000 metros lineales	Delimitación de propiedad
Colocación de pilotes de hormigón	3.000 metros lineales	17 pilotes

De las concesiones mineras se realizaron las respectivas auditorías ambientales, que fueron entregadas al Ministerio del Ambiente, lo que actualmente nos permite seguir operando normalmente.



LIMPIEZA DE MALEZA EN PROPIEDAD AMAZONAS - LINDERACIÓN



CAPÍTULO VI ASPECTOS LEGALES

El Departamento Jurídico de la empresa tiene a su cargo las siguientes funciones:

1. Absolver consultas jurídicas de cualquier área de la empresa.
2. Revisar pliegos para procesos de contratación.
3. Redactar contratos de toda índole (laborales, los de contratación pública, etc.)
4. Patrocinio Jurídico de la empresa en procesos judiciales.
5. Administración de contratos de abogados externos en caso de haberlos.

En el sentido expuesto el Departamento Jurídico ha realizado el trabajo descrito de forma habitual, hasta el mes de septiembre de 2009, fecha en la cual el Departamento sufrió la ausencia de todos los profesionales que trabajaban en el área, primeramente porque en el mes de junio se prescindieron de los servicios del abogado de Quito, el mes de julio el Dr. Cristhian Ocho va a prestar sus servicios para otra institución, y en el

mes de septiembre se prescindieron de los servicios del abogado asistente de Riobamba, por lo expuesto y con el fin de atender los procesos judiciales que estaban en trámite o que iniciaban, la administración decidió entonces contratar al estudio jurídico Templeo-Miño & Asociados para que se haga cargo de todos los procesos que estaban abiertos a esa fecha.

Por lo mencionado, y en virtud de que la mayoría de procesos se encuentran bajo la gestión del estudio jurídico antes mencionado, los procesos judiciales casi en su totalidad les han sido derivados para su trámite, por lo que el Departamento Jurídico revisa continuamente los resultados obtenidos por el mismo.

Con el fin entonces de evidenciar el manejo de lo relevante del Departamento Jurídico, se expone a continuación los juicios que se encuentran en trámite y las cuantías demandadas, además se anota algunos criterios básicos ya esgrimidos en informes pasados, referentes a las razones de los litigios en trámite.

JUICIOS CIVILES

1	Segundo Marco Borja	Civil/Demarcación de linderos	Primera	indeterminada
2	Velasco González Fany	Civil/Indemnización de daños y perjuicios	Primera	indeterminada
3	Llangoma Pagalo Pedro	Civil/Prescripción	Primera	indeterminada
4	Paca Santiago y Otros	Civil/Prescripción	Primera	indeterminada
5	Escudero Fernando	Civil/ Reclamo de cemento	Segunda	252 00
6	CEMENTO CHIMBORAZO Contra César Gutiérrez	Civil /cobro de cheque	Primera	17.340,00
7	Andramuño Díaz Carlos	Civil / Rescisión de contrato	Casación	27.000,00
8	Paca Santiago y Otros	Civil /Prescripción	Segunda	Indeterminada
9	Zuñiga Vinueza Segundo	Civil	Primera	Indeterminada
10	Miño Montalvo Marco Ernesto	Requerimiento Civil /Cobro de dinero	Primera	Indeterminada
11	Urquizo Vaca Milton Ramiro	Civil /Requerimiento	Primera	Indeterminada
12	Zuñiga Vinueza Segundo Francis	Civil /Ejecutivo	Primera	30.000,00
13	CCH CONTRA PETROCOMERCIAL, DR CARLOS EGAS EGAS	Civil / Excepciones	Segunda	2'700.000,00
14	CCH contra Wilson Cáceres	Civil / menor cuantía	Primera	4.000,000
TOTAL JUICIOS CON CUANTÍAS				2.778.582

A la fecha de este informe se mantienen abiertas 14 causas, la mayoría de ellas no representan un contingente importante para la compañía, pues no tienen cuantías elevadas y en varios procesos están abandonados por los actores.

Caso especial lo constituye el juicio de excepciones planteado en contra de Petrocomercial, el mismo que tiene una cuantía de 2.700.000 dólares y que impugnan el proceso coactivo que Petrocomercial planteó contra Cemento Chim-

borazo, por la naturaleza e importancia de este proceso en particular se ha contratado un abogado externo para que defienda los intereses de la empresa, el proceso ha terminado en primera instancia, en la cual se alcanzó un resultado favorable, ya que el juez ordenó la devolución de todos los valores embargados y consignados por aceptando los argumentos de falsedad ideológica de los títulos de crédito, sin embargo la sentencia ha sido apelada y la deberá conocer y tramitar la Corte Provincial de Pichincha.

DESPIDO INTEMPESTIVO

#	AUTOR	NATURALEZA	INSTANCIA	CUANTIA
1	Castillo Torres Rosendo Iván	Laboral	Casación	150.000,00
2	Díaz Merino Carlos Bolívar	Laboral	Primera	500.000,00
3	Guaman Vallejo Angel María	Laboral	Casación	53.000,00
4	Hinostroza Guerrero Ana	Laboral	Primera	150.000,00
5	Huilca Huilca Jesús Domingo	Laboral	Casación	10.000,00
6	Imbaquingo González María G.	Laboral	Casación	11.000,00
7	Jara Peñafiel Jaime Eduardo	Laboral	Segunda	65.000,00
8	Lloay Quinzo Héctor Iván	Laboral	Casación	40.000,00
9	Maldonado Jurado Edson R.	Laboral	Casación	32.000,00
10	Mesa Carrasco Aníbal Roberto	Laboral	Casación	122.000,00
11	Poveda Suárez Nelsón Ernesto	Laboral	Primera	25.000,00
12	Quinchuela Cuvi Luis Teodoro	Laboral	Casación	140.000,00
13	Remache García Henry Herman	Laboral	Primera	70.000,00
14	Vacacela Ginin José Mesias	Laboral	Casación	60.000,00
15	Vinueza Jara Janneth del Rocío	Laboral	Primera	180.000,00
16	Valdivieso Chiriboga Eulalia	Laboral	Primera	20.000,00
17	Álvarez Arias Patricio Marcelo	Laboral	Segunda	75.000,00
18	Moyano Danilo	Laboral	Casación	98.000,00
19	Jiménez Oljer René	Laboral	Casación	87.000,00
20	López Reinerio Fernando	Laboral	Casación	135.000,00
21	Palacios Brito Mónica	Laboral	Casación	30.000,00
22	Díaz Merino Carlos	Laboral	Segunda	62' 150.30,00
			TOTAL	2' 115.150,00

A la fecha se encuentran en proceso 22 juicios por despido intempestivo, los mismos que corresponden en su mayoría a los planteados por los dirigentes sindicales, despedidos con la autorización del Directorio en el año 2008, y que pretenden recibir una indemnización superior a las establecidas en el Mandato Constituyente Nos. 4. Por otro lado existen procesos de ex trabajadores intermediados que fueron asumidos por la empresa en acatamiento al Mandato Constituyente No. 8, la mayoría de estos procesos se encuentran en trámite en la Corte Nacional de Justicia en la ciudad de Quito, y tienen resolución de instancia favorables para la empresa.

Dentro de esta clase de juicios se encontró también algunos que han sido planteados por ex trabajadores que no han sido indemnizados como correspondía en su oportunidad, por lo que no se ha garantizado un resultado favorable en este tipo de procesos.

Finalmente se pudo determinar también procesos planteados por trabajadores intermediados o que trabajaban por servicios profesionales, los mismos que han demandado a la compañía indemnizaciones como si estuvieran amparados por el Contrato Colectivo, es decir totalmente en discordia con la ley.

JUBILACIÓN PATRONAL

N	ACTOR	NATURALEZA	INSTANCIA	CUANTÍA USD.
1	García Arias Esthela	Laboral	Casación	10.000,00
2	Herrera Salazar Genaro Héctor	Laboral	Casación	11.000,00
3	Jácome Rigoberto Daniel	Laboral	Casación	10.000,00
4	Lozano Ochog Bernardo	Laboral	Primera	10.000,00
5	Paca Paca Juan	Laboral	Segunda	30.000,00
6	Quito Cepeda Manuel	Laboral	Segunda	10.000,00
7	Robalino Paucar Segundo Tobias	Laboral	Casación	10.000,00
8	Remache Aucancela Toribio	Laboral	Primera	10.000,00
9	Rodríguez Oleas Segundo	Laboral	Primera	10.000,00
10	Santos Erazo Juan Mizael	Laboral	Primera	10.000,00
11	Yanqui Concha Juan de Dios	Laboral	Primera	10.000,00
12	Yanqui Concha Nicolás	Laboral	Primera	10.000,00
13	Yumi Pagalo Mariano	Laboral	Primera	10.000,00
14	Julio Cesar Armijos Salazar	Laboral	Primera	30.000
15	Borja Jaya Francisco	Laboral	Primera	12.000,00
16	Bravo Vinueza Pedro	Laboral	Primera	30.000,00
17	Cepeda Marco Leonardo	Laboral	Segunda	12.000,00
18	Chango Achanse Vicente	Laboral	Casación	12.000,00
19	Chiluza Segundo Vicente	Laboral	Casación	15.000,00
20	Cruz José Alfonso	Laboral	Casación	15.000,00
21	Estrella Silva José Manuel	Laboral	Casación	12.000,00
22	Gavin Paca César Antonio	Laboral	Primera	30.000,00
23	Guamán Segundo Leovigildo	Laboral	Casación	12.000,00
24	Machado Sotomayor Angel	Laboral	Casación	12.000,00
25	Machado Víctor Alfonso	Laboral	Segunda	60.000,00
26	Malca José Ángel	Laboral	Primera	30.000,00
27	Mullo Tenesaca Segundo M.	Laboral	Primera	30.000,00
28	Ñamo Lema Angel María	Laboral	Primera	4.000,00
29	Novillo Ulloa Gualberto Vicente	Laboral	Primera	53.249,00
30	Ocaña Hernández Rene Jaime	Laboral	Casación	12.000,00
31	Ocaña José Leonardo	Laboral	Casación	12.000,00
32	Orozco Pérez José Andrés	Laboral	Primera	12.000,00
33	Paredes Manuel Leoncio	Laboral	Casación	12.000,00
34	Rodríguez Cruz Manuel	Laboral	Primera	5.000,00
35	Salazar Logroño Segundo	Laboral	Primera	30.000,00
36	Serrano Robalino Teófilo	Laboral	Casación	30.000,00
37	Silva Huaraca Rafael Bayardo	Laboral	Segunda	12.000,00
38	Sisa Anahuarqui José	Laboral	Casación	12.000,00

CONTINUA

JUBILACIÓN PATRONAL

#	ACTOR	NATURALEZA	PREVENIO	CANTIA
39	Socad Asadovay Salvador	Laboral	Primera	30.000,00
40	Tacuri Pagalo Segundo	Laboral	Casación	15.000,00
41	Vinueza Luis Arsenio	Laboral	Segunda	12.000,00
42	Zambrano María Teresa	Laboral	Primera	20.000,00
43	Asadobay Malca Apolinario	Laboral	Casación	12.000,00
44	Basantes Jara Miguel Angel	Laboral	Casación	12.000,00
45	Durango Segundo Jacinto	Laboral	Casación	12.000,00
46	Cazorla Pedro Lucas	Laboral	Segunda	15.000,00
47	Guamán Ortiz Estuardo Gallegos Guido	Laboral	Segunda	15.000,00
48	Gumercindo	Laboral	Casación	12.000,00
49	Hernández Segundo Rodrigo	Laboral	Casación	12.000,00
50	Llangari Llangari Manuel	Laboral	Primera	15.000,00
51	Lloay Coba César Oswaldo	Laboral	Casación	12.000,00
52	Valdivieso Segundo César	Laboral	Casación	12.000,00
53	Caiza Arriola Rafael Hipólito	Laboral	Casación	12.000,00
54	Cazco Castelli Edgar	Laboral	Casación	12.000,00
55	Lozada Cepeda Juan de Dios	Laboral	Primera	15.000,00
56	Silva Cascante Juan Bautista	Laboral	Casación	12.000,00
57	Tapia Guillermo Abdul	Laboral	Casación	15.000,00
			TOTAL	929.249,00

El Departamento Jurídico, como se ha mencionado en otros informes inició la defensa de una cantidad considerable de demandas por jubilación patronal en el año 2008, pues dos grupos de jubilados organizados han impulsado dichas causas pretendiendo la reliquidación de la pensión jubilar, estas causas llegaron en un número aproximado de 180, las cuales han ido disminuyendo aunque no se encuentran culminados en su totalidad.

En esta clase de juicios está concentrada la mayor cantidad de los procesos laborales que tiene la compañía. Estos representan un contingente menor para la empresa, pues en su gran mayoría las demandas han sido desechadas por las autoridades competentes, inclusive en la Corte Nacional de Justicia. A la fecha se mantienen abiertos la cantidad de 57 juicios, tal como se demuestra en el cuadro indicado.

JUICIOS PENALES

#	ACTOR	DENUNCIADO	NATURALEZA	SUSCESO
2	Cemento Chimborazo	VÍCTOR MULLO	Penal	Usurpación Mina San Francisco
5	José María Huebla	Familia Mullo	Penal	Intimidación
6	Cemento Chimborazo	Juez de coactiva de Petroecuador	Penal	Prevaricato

A la fecha de este informe existen algunas acciones penales que sigue la compañía por diversos delitos de los que ha sido objeto, como lo son la usurpación de la Mina San Francisco, la intimidación de la familia Mullo en contra del guardia de la Mina San Francisco, entre otras.

PROCEDIMIENTOS Y JUICIOS CONTENCIOSO ADMINISTRATIVOS				
	ACTOR	NATURALEZA	RECLAMACION	CUANTIA
1	CEMENTO CHIMBORAZO CONTRA SRI	FISCAL	Impugnación actas de determinación impuesto a la renta ejercicio 99 y 2000	150.938,14

JUICIOS DE AGUAS

#	PETICIONARIO	NATURALEZA	SOLICITUD	VERTIENTE
1	Cemento Chimborazo	Administrativa	Cateo y Alumbramiento	Totorillas Curipogyo traguñan toliguso
2	Ángel Paguay	Administrativa	Aprovechamiento de aguas Denuncia destrucción de tanque captación por comunidad Chorrera rep. Manuel Paguay	
3	Cemento Chimborazo	Administrativa		Curipogyo
4	Cemento Chimborazo	Administrativa	Renovación de aguas	Chagpogyo
5	Cemento Chimborazo	Administrativa	Renovación de aguas	Aspachaca
6	Cemento Chimborazo	Administrativa	Concesión de sobrantes	Yaguarcocha Caspitotora Curipogyo y Toliguso
7	Cemento Chimborazo	Administrativa	Concesión	Curipogyo
8	Cemento Chimborazo	Administrativa	Oposición	Canal Nuncata
9	Cemento Chimborazo	Administrativa	Aguas Concesión y Derechos	Calpi
10	Cemento Chimborazo	Administrativa	Concesión y Aprobación de obras en la misma fuente chalata Concesión y Aprobación de obras es la misma fuente chalata	pampa totorillas 78 ojos
11	Cemento Chimborazo	Administrativa		Chalata
12	Cemento Chimborazo	Administrativa	Concesión de aguas	Socavón
13	Cemento Chimborazo	Administrativa	Concesión de aguas	Curipogyo

Cemento Chimborazo se encuentra tramitando ante el Tribunal Fiscal la impugnación de las actas de determinación del impuesto a la renta de los ejercicios 1999 y 2000, según los informes del abogado externo que fue contratado en la administración del Sr. Waldo Flor para el efecto, este juicio estaría perdido y únicamente se encuentra esperando sentencia. Al respecto la empresa primero pagó la determinación y después impugnó las actas, por lo que al confirmarse un resultado negativo no habría lugar a pago.

Por otro lado tenemos abiertos 13 procesos administrativos de

aguas, que no son más que solicitudes o denuncias que deben ser investigadas y tramitadas por el Secretario de Aguas de Chimborazo, en este caso se han solicitado también otras concesiones, sin embargo de todo lo explicado, se debe esperar la nueva regulación de aguas para planificar efectivamente la solicitud de las concesiones o renovación de las mismas, de acuerdo a lo estipulado en esa ley, al momento debemos continuar impulsando los procesos aunque se deba realizar nuevos trámites para el efecto.