

**INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO 2012 DE:  
BUENAÑO CAICEDO COMPAÑIA DE NEGOCIOS S.A.**

Señores accionistas, pongo a consideración de ustedes el informe de gerencia en el cual se trata de sintetizar las principales actividades y gestiones realizadas durante el año 2013.

El año 2013 fue muy difícil, pues la competencia especialmente en fideos fue muy dura debido a la baja de los precios de la competencia a pesar de que el costo de la materia prima estaba elevado; esto podemos observar en el análisis del comisario revisor donde podemos ver que el costo versus la utilidad bruta se ha incrementado del 80% al 86% lo que hace que el margen para gastos sea muy bajo y eliminando margen de utilidad, sumado a que tenemos altas depreciaciones y a que debido a las NIF debemos aprovisionar Jubilación Patronal y Desahucios repercutieron en un resultado muy negativo.

En lo referente a la **aspecto administrativa** podemos manifestar que a pesar de haber sido un año duro, hemos logrado cumplir con algunos de los objetivos trazados el año 2012, como mejorar la calidad de nuestros productos para poder competir por calidad y servicio más que por precios lo cual se refleja en el análisis de ventas.

En el **MOLINO** se está cumpliendo con el objetivo de mejorar la producción de Harina Panadera para lo cual se han ido haciendo arreglos en los equipos existentes así como también la correcta implementación de las maquinarias adquiridos. Hemos mejorado desde el transporte y recepción del trigo en la planta para lo cual se construyó una fosa para la recepción del trigo con un tornillo para elevar el grano a la pre-limpia, se adquirió un camión con volteo con capacidad de treinta y dos toneladas para la descarga del trigo; con esto hemos logrado bajar costos de transporte y recepción por cuanto transportamos más que con el camión anterior de 20Tm con el mismo gasto y nos estamos ahorrando en el desembarque del grano que anteriormente lo hacíamos con gente contratada. Se implementó el equipo para acondicionar el trigo, tres detachers nuevos, el equipo para eliminar posibles plagas en la Harina, el Plansifter de cola, y un nuevo sistema para dosificación de mejoradores y vitaminas, con lo cual hemos logrado mejorar la calidad de nuestra harina lo que se refleja en la disminución notable de quejas y devoluciones así como también el incremento de ventas de harina panadera a buenos precios.

En el **PASTIFICIO** se han hecho las siguientes mejoras: en la línea de Fideo Amarillo Corto se mejoró la Prensa Pavan P4 a la cual se le rectificó la capsula y se hizo un nuevo tornillo extrusor en acero inoxidable, con lo cual se ha incrementado la producción de esa línea en un 25%, se fabricó un sistema para controlar el agua de amasado de las prensas tanto en presión, temperatura y caudal, así como también el color con lo que se ha logrado mejorar mucho la calidad de nuestro Fideo Amarillo Corto. También se arregló la Picadora mil cambiando los variadores de velocidad mecánicos, con variadores eléctricos tanto para los troqueles como para los rodillos, también se hizo nueva la racha de avance de la tela con lo cual se ha mejorado el rendimiento de la máquina. Se mejoró el sistema de vacío y se potenció una bomba de vacío que estaba dañada con lo cual se ha mejorado este sistema.

En la línea del Fideo Blanco Corto se ha ido mejorando las maquina las mismas que ya son muy antiguas, y dan muchos problemas por daños frecuentes, sin embargo se ha logrado subir la producción de este producto para depender menos de las maquilas que siempre son un problema porque debemos depender de la competencia para abastecernos de nuestros productos, a las picadoras se les automatizó el control de velocidad y se adquirió una laminadora y una picadora usadas para tener siempre una maquina de repuesto.

En la línea de **Enroscado** se ha logrado incrementar la producción y bajar los reprocesos con los arreglos en los equipos.

**VENTAS.-** En general las ventas no estuvieron dentro lo planificado especialmente en Fideo Amarillo Corto debido a la competencia muy agresiva especialmente de las empresas más grandes como Moderna y Superior que se dedican a elaborar este tipo de fideo las mismas que mantuvieron una guerra de precios hasta llegar a niveles insostenibles, por esta razón bajaron nuestras ventas especialmente en fideo a granel que lastimosamente es el mayor porcentaje de nuestras ventas llegando al 75%.

La producción y venta del Fideo Amarillo Rosca se ha incrementado así como también el precio promedio debido a que se decidió restringir la venta del fideo a granel, incrementando la venta del enfundado así como también su precio, debido a que es un fideo costoso en su elaboración.

La venta del Fideo Blanco Corto se mantuvo en el mismo nivel del año anterior pero con la ventaja de que la mayoría de la producción fue hecha por la empresa disminuyendo paulatinamente la dependencia de las maquilas; por esta razón es que se viajó a Italia para iniciar la negociación para la compra de una máquina gramoladora que permita elaborar la masa y la lamina de este tipo de fideo de forma automática con lo cual se logrará incrementar la producción disminuir mano de obra y reprocesos disminuyendo costos y haciéndonos más competitivos, lastimosamente los trámites con la CFN que se iniciaron en la ciudad de Ambato no prosperaron debiendo reiniciar los mismos en Cuenca que esperamos concluyan en Junio del 2014 a más de un año de iniciado las gestiones.

En lo referente al Fideo Blanco Rosca a disminuido su venta pero tenemos la ventaja que hemos comenzado a elaborar este producto y ya no lo intercambiamos como lo hacíamos antes y esperamos ir incrementando su producción y venta.

Las ventas de harina disminuyeron un poco pero más por la falta de capital de trabajo que se sintió especialmente en el segundo trimestre del año, lo que no permitió contar con el trigo de manera oportuna y suficiente para tener el stock necesario para la venta de harina, razón por la cual se dio prioridad a la venta de harina panadera que es la que tiene mejor precio.

La venta de afrecho también disminuyó por las razones anteriores y porque a finales de año cayeron los precios debido a las importaciones a precios bajos de este producto por parte de ciertas empresas y comerciantes que saturaron el mercado de producto barato.

La política tomada en las ventas se refleja en los siguientes cuadros donde observamos que si bien bajaron las ventas en Kilos la baja de ventas en dólares es menor debido a que hemos preferido vender menos pero a mejores precios e ir ganado prestigio en el mercado por calidad y servicio lo que estamos logrando especialmente con la harina panadera donde podemos ver que si bien bajaron las ventas en Kilos las ventas en dólares son superiores a la del año pasado, también en el fideo amarillo rosca se ha logrado incrementar significativamente su precio.

En el **Área financiera** en el 2013 la empresa trabajó con el Banco del Pichincha con la consecución de una línea de crédito de 450.000 dólares para financiar la compra de materia prima especialmente el trigo. Para garantizar al Banco del Pichincha se ha prendado la maquinaria de la empresa tanto de molinería como de pastificio y se hipotecó mi casa ubicada en la ciudad de Ambato. También comenzamos a trabajar con el Banco de Guayaquil el mismo que nos otorgó un crédito por ochenta mil dólares así como también se está negociando la cartera de clientes por montos de treinta mil dólares mensuales, para obtener estos créditos hemos prendado los vehículos de la empresa a excepción del Tráiler Frallander que está prendado al Produbanco que nos dio el crédito para la compra de ese camión, hemos requerido de más capital para comprar más materia prima que nos permita incrementar nuestra producción y ventas para disminuir costos, ser más eficiente en ventas y despachos para disminuir costos y ser más competitivos en este mercado de altos volúmenes y de precios bajos donde la rentabilidad dan los volúmenes de producción y ventas, sin embargo no ha sido suficiente pues los resultados han sido muy malos, debido principalmente que tenemos altas depreciaciones y a los ajustes de las NIF que nos han llevado a este nivel de pérdida

#### OBJETIVOS PARA EL AÑO 2013.

Para el año 2013 se propone seguir con el crecimiento general de la empresa bajo los siguientes lineamientos:

- Mejoramiento de las instalaciones y maquinarias existentes en todas las líneas de producción para incrementar la productividad de la empresa.
- Instalar la segunda etapa de la maquinaria para el Molino de trigo para mejorar la calidad de la harina e incrementar su rendimiento, esto es el Purificador y el nuevo filtro de aire
- Instalar la maquinaria nueva para la elaboración del Fideo Blanco Corto, esto es una Laminadora Automática de la empresa Zamboni, ya que la producción actual es muy limitada y hemos tenido muchos accidentes de trabajo en esa línea.
- Implementar el proceso para la certificación de las BPM y las ISO y Capacitar al personal en las diferentes áreas utilizando los recursos de la C.N.C.
- Disminuir gastos para lo cual se levantarán las bodegas de Ambato y Guayaquil, ya que el objetivo para el cual se abrieron se cumplió al tener una base estable de clientes en esas zonas.
- Mejorar la rentabilidad para lo cual es necesario incrementar producción para lo cual necesitamos mayor capital de trabajo para la compra de trigo y así abastecer la demanda de harina y fideo corto blanco especialmente.
- Mejorar las ventas reorientando la venta del fideo a fideo enfundado y con mayor presencia en supermercados y tiendas.

Estos serían los principales objetivos con los cuales esperamos revertir los resultados negativos del año 2013. Atentamente:



JOSE R. BUENAÑO CAICEDO