

CERAMICA ANDINA C.A.

INFORME DE LABORES

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

30 ABR 2009

*Victor Barros Domón*

CERAMICA ANDINA C.A.

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONOMICO 2007

Señores Accionistas

De acuerdo a lo establecido en la Ley y en los Estatutos Sociales de la Compañía presento en consideración de ustedes el informe de Labores correspondiente al Ejercicio Económico del año 2008, al mismo que adjunto los informes del Comisario de la Compañía Eco. Ximena Galarza y de los Auditores Externos Nuñez Serrano & Asociados.

**1. ENTORNO ECONOMICO**

El año 2008 cerró con una inflación de 8,8 %, lo que representa un incremento de 5 ½ puntos y convierte al 2008 en el año más inflacionario desde el 2002 (9,4%). Los factores que incidieron en su aceleración pueden atribuirse a:

- El alza, a principios de año en el precio de los alimentos por problemas en la cosecha.
- El alza en los precios de la materia prima que importa el país, en particular trigo, soya, hierro e insumos para la industria (especialmente petroquímicos)
- El incremento del gasto público, que dinamizó la demanda y permitió el incremento en el precio de los servicios.

El año pasado se puede dividir en 9 meses de bonanza fiscal por el alto precio del petróleo (promedió entre 77 hasta 120 usd por barril), y 3 meses de colapso drástico por la baja del precio (en diciembre promedio alrededor de 31 USD por barril). Lo cual generó un precio anual promedio de 83,7 USD por barril, 20 USD más con respecto al 2007.

US\$ **6.194,5** millones en valores **netos**, superando en 12,1% la meta trazada para el Presupuesto General del Estado, reflejando una recaudación Bruta de US\$ 6.409,4 millones de dólares

La recaudación fiscal del Servicio de Rentas Internas en el periodo 2008 llegó a 6.194,5 millones en valores netos, superando en 12,1% la meta trazada para el Presupuesto General de Estado, conservando la tendencia creciente que ha tenido en el tiempo la recaudación tributaria.

Como se esperaba, se profundizó el problema de explotación de diferentes materiales, tanto en el Oriente, como en la provincia del Azuay, generando el cierre de concesiones mineras, y dificultades en el suministro especialmente de materiales blancos para la cerámica de vajilla y sanitario.

El dólar al contrario del año pasado, el último trimestre revirtió el proceso de devaluación frente a monedas fuertes como el euro, o incluso regionales como el peso a extremos que ha afectado enormemente la competitividad del sector exportador.

Las nuevas disposiciones generadas por el mandato #8, trastocaron la contratación laboral, eliminando la tercerización e intermediación, obligando a las empresas a reformular sus contrataciones, y a incrementar el personal ligado de manera directa a las empresas.

El panorama del año 2009 no es alentador, debido a los problemas que se avecinan en la balanza comercial, fruto de la disminución de los precios del petróleo, de la disminución de las importaciones y de la disminución de las remesas de los migrantes, acompañado de la disminución del gasto público; lo cual generará problemas en los niveles de venta de las empresas, por el cambio de comportamiento previsto en el consumo del sector.

## 2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

### 2.1 VENTAS

En el año 2008 se consolidó la estrategia de recobrar cuentas claves, lo que permitió el incremento sostenido en la venta nacional, sin embargo debido a los problemas económicos generados por la crisis internacional, las ventas internacionales del último trimestre bajaron considerablemente, de manera que no se pudo cumplir con el objetivo trazado de llegar a 6 millones de USD en ventas.

En términos de valor las ventas del ejercicio 2008 alcanzaron 5.215.040 USD, es decir presentaron un aumento del 35,45 % frente a las ventas registradas en el año 2007 que fueron 3.847.443,78 USD, vendiendo un 32,87% de piezas más que el año pasado.

La composición de la venta entre mercado nacional y mercado de exportación varió de manera considerable, por lo indicado anteriormente, pasando a tener más importancia el mercado nacional que el de exportación:

Mer	Años	
	2007	2008
EXP	51,96%	43,02%
NAC	48,04%	56,98%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Este incremento corresponde a una elevación en las ventas internacionales de 12,73 %, y en el mercado local un incremento del 60,20 %.

Mer	2007	2008	INCREMENTO
EXP	1932324,61	2178281,97	12,73%
NAC	1834147,89	2938332,78	60,20%
OTR	80971,28	98425,25	21,56%
<b>Total general</b>	<b>3847443,78</b>	<b>5215040</b>	<b>35,55%</b>

Sin embargo por efectos de la crisis se puede evidenciar una drástica disminución de las ventas en el cuarto trimestre del año.

Años	Mer	Trim.1	Trim.2	Trim.3	Trim.4
2008	EXP	44,98%	14,93%	30,37%	9,73%
	NAC	14,22%	34,63%	28,39%	22,76%
<b>Total general</b>		<b>27,32%</b>	<b>26,24%</b>	<b>29,23%</b>	<b>17,21%</b>

El precio promedio acorde con las políticas tomadas pasó de 0.529 USD/pieza a 0,542 USD/pieza, representando un incremento del 2,4 % en los precios. El incremento se dio principalmente en el mercado internacional por un monto del 12,69 %.

Mer	2007	2008	%
EXP	0,524	0,591	12,69%
NAC	0,535	0,511	-4,49%
<b>Total general</b>	<b>0,529</b>	<b>0,542</b>	<b>2,40%</b>

Como se observa, el mercado nacional incrementa la venta de segundas considerablemente, al igual que las primeras lo que genera el decremento en el precio promedio general.

Mer	Cal	2007	2008	2007 (USD/pieza)	2008 (USD/pieza)
EXP		0,00%	0,00%	0,100	0,000
	EX	50,95%	39,93%	0,526	0,598
	PR	0,00%	1,36%	0,000	0,580
	SG	0,35%	1,28%	0,336	0,440
<b>Total EXP</b>		<b>51,30%</b>	<b>42,57%</b>	<b>0,524</b>	<b>0,591</b>
NAC		1,26%	1,04%	0,642	0,629
	EX	18,42%	16,81%	0,624	0,661
	PR	20,71%	26,40%	0,531	0,503
	SG	8,31%	13,18%	0,406	0,402
<b>Total NAC</b>		<b>48,70%</b>	<b>57,43%</b>	<b>0,535</b>	<b>0,511</b>
<b>Total general</b>		<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,529</b>	<b>0,542</b>

Se mantuvo la estructura del año pasado en el mercado nacional, donde los jefes de ventas de la regional Guayaquil, Cuenca y Quito son los que se encargan de esta actividad a través del manejo de cuentas clave, y la Gerencia General actúa de coordinadora.

Como se puede observar, la estrategia a nivel nacional se basó en dos ejes:

1. En el incremento del valor comprado por los clientes regulares, donde se obtuvo un crecimiento de ventas del 75,3 %.
2. En la codificación de nuevos clientes grandes, que representaron un incremento de 227.955 USD, un 7,76 % de la venta general global.

<b>CLIENTES REGULARES</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>diferencia</b>
ALMACENES LA GANGA	518446,03	1084754,71	28,27%	36,92%	566309
PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A.	195251,37	314613,68	10,65%	10,71%	119362
TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIAD	112848,87	289994,95	6,15%	9,87%	177145
DISTRIBUIDORA JAFSA	212332,09	128520,79	11,58%	4,37%	-83811
IMPOCOM JAHER CIA. LTDA.	44840,73	143414,08	2,44%	4,88%	98573
MARCIMEX S.A. -CUENCA	58373,2	92459,1	3,18%	3,15%	34086
BANCO DEL AUSTRO	35647,69	44923,92	1,94%	1,53%	9276
AUSTRO DISTRIBUCIONES	22047,63	38491,1	1,20%	1,31%	16443
BRAVO LEON NANCY JOHANNA	10571,76	48414,08	0,58%	1,65%	37842
IMAGINATION	35826	18874,01	1,95%	0,64%	-16952
ELECTRODOMESTICOS LA GRAN VI	19296,41	25970	1,05%	0,88%	6674
BRAVO YUQUILEMA LEONARDO	11574,3	24382	0,63%	0,83%	12808
GRUPO TRANSBEL S.A.	13647	14662,8	0,74%	0,50%	1016
ESPINOZA ABAD CARLOS FRANCIS	9201,24	13364,83	0,50%	0,45%	4164
GERARDO ORTIZ CIA.LTDA.	8054,95	10824,54	0,44%	0,36%	2570
<b>NUEVOS CLIENTES</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>diferencia</b>
VENDOLLAR IMPORTS S.A.		75280,71	0,00%	2,56%	75281
MALDONADO GALO		51976,9	0,00%	1,77%	51977
CORPORACION FAVORITA C.A.	583,2	41796,94	0,03%	1,42%	41214
HACEB DEL ECUADOR S.A.		21376	0,00%	0,73%	21376
LA CASA DEL ELECTRODOMESTICO		19598,08	0,00%	0,67%	19598
MAYA RODRIGUEZ BYRON ANTONIO		17927	0,00%	0,61%	17927

En el mercado internacional, el cuarto trimestre se vio completamente afectado, debido a la revaluación del dólar frente a las monedas locales en los mercados principales donde Cerámica Andina operaba:

<b>PAIS</b>	<b>2008</b>	<b>%</b>	<b>dic/07</b>	<b>dic/08</b>	<b>% inc</b>	<b>feb/09</b>	<b>% inc</b>
VENEZUELA	884061	40,59%	2147	2147	0,0%	2147	0,0%
COLOMBIA	499997	22,95%	1840	2248	22,2%	2549	38,5%
MEXICO	494437	22,70%	10,812	13,806	27,7%	14,959	38,4%
PERU	94325	4,33%	2,985	3,142	5,3%	3,244	8,7%
PUERTO RICO	70524	3,24%					
RUSIA	65390	3,00%	0,7078	0,78	10,2%	0,783	10,6%
FINLANDIA	35569	1,63%	0,7078	0,78	10,2%	0,783	10,6%
ITALIA	33978	1,56%	0,7078	0,78	10,2%	0,783	10,6%
<b>Total general</b>	<b>2178282</b>	<b>100,00%</b>					

Como podemos ver los mercados principales de Colombia y México han sido totalmente afectados con una devaluación superior al 35%. Además que en el caso de Venezuela existió un hecho adicional que provocó una baja de ventas considerable, el CADIVI cambió desde el mes de marzo su política para la entrega de dólares preferenciales a la partida de vajillas, lo que generó que las nuevas compras deban ser hechas a precio de dólar del mercado libre, lo cual impactó en el precio y directamente en el nivel de ventas.

PAIS	Trim.1	Trim.2	Trim.3	Trim.4	Total general
VENEZUELA	442964	84295	179151	177652	884061
COLOMBIA	29837	142604	307000	20556	499997
MEXICO	358112	42645	79999	13680	494437
PERU	28068	14417	51840		94325
PUERTO RICO	26845	231	43448		70524
RUSIA	24441	40949			65390
FINLANDIA	5569				35569
ITALIA	33978				33978
<b>Total general</b>	<b>979814</b>	<b>325142</b>	<b>661438</b>	<b>211888</b>	<b>2178282</b>

Por último el color de la pasta, y la falta de nuevas formas, sumados al incremento de precio del producto, han hecho que el mercado internacional disminuya sus ventas. El precio no sería problema en el caso de mejorar los dos aspectos mencionados.

## 2.2 PRODUCCION

La producción en el transcurso del año 2008 estuvo afectada por dos hechos importantes sucedidos en el transcurso del mismo:

1. El incendio en el tablero de control del Horno Siti, el día jueves 24 de abril a las 9:15 pm, lo que generó una para total de producción en la última semana de abril y las tres primeras semanas de mayo, y una disminución en los meses posteriores hasta compensar su producción con el encendido de los hornos Monteturi, Kera 2 y Kera 4.
2. El problema minero, que ha generado el cierre de la explotación de ciertos materiales, y la dificultad en la explotación de otros que afecta a la homogeneidad del material; lo que da como resultado que se tenga que cambiar continuamente la fórmula de molienda en planta; elevándose la rotura en la primera quema de bizcocho de niveles del 15% hasta niveles del 35%; y en la segunda quema de esmalte de niveles del 12% hasta niveles del 16%; lo cual afecta directamente al nivel de producción.

De manera que lo que es molienda y formación no cambiaron sus niveles de producción, pero por los problemas mencionados se obtuvo menos bizcocho para esmaltación por la elevación en los niveles de rotura, y menos producto final por el mismo motivo, tal como podemos observar en el cuadro inferior.

	Unidad	2007	2008	%
Pasta	Kg	6.042.843	6.000.294	-0,70%
Formación	Unds	11.538.695	11.883.366	2,99%
Esmaltación	Unds	8.960.113	8.247.464	-7,95%
Piezas Sueltas	Unds	7.614.536	7.283.420	-4,35%

El color de la pasta se ha tornado amarillento, lo cual genera una percepción de menor valor en el producto, los colores se distorsionan. Se ha trabajado en la búsqueda de una solución que permita volver a tener una pasta blanca como en el año 2000.

En la sección de pastas, se habilitó un molino adicional que puede suministrar hasta 100 toneladas por mes, con objeto de incrementar la capacidad de molienda en la fábrica. Además se reparó el molino 2 cambiando su revestimiento. La tendencia es a subir el nivel de producción de la sección con objeto de alcanzar la meta de 1.000.000 de piezas por mes en producto terminado.

La producción de esmaltado continuó con problemas de un porcentaje altísimo de defectos conocidos como recogimiento de esmalte, lo cual afectó grandemente la producción de piezas sueltas y bajo la capacidad del esmaltado por el efecto de requema durante todo el año. Se sigue actuando en dos puntos en la curva del horno y en la reformulación de un nuevo esmalte, al día de hoy este problema se ha controlado en un gran porcentaje.

Se procedió a lo largo del año a reactivar diferentes máquinas de otras secciones, se puso en funcionamiento el horno de Monteturi para esmaltación de tazas, el horno Kera #2 para esmaltación de platos; el horno kera #4 para bizcocho. Se instaló las máquinas chinas para formar piezas especiales, está próxima a arrancar como parte de la producción normal. Las máquinas tampográficas se han ido reparando a lo largo del año, para evitar problemas de centramiento de decorados, y mejorar la calidad de tampografiado.

Debido a estos problemas, proyectos como la producción de línea institucional, vajilla cuadrada en volumen, nuevas formas, no se han podido cristalizar, a pesar de tener los equipos listos así como los diseños. La relación pasta-esmalte, por problemas de dilatación, ocasiona que los nuevos proyectos generen roturas altas, y por tanto sean no productivos.

Dentro de los proyectos internos, se encontraba el ser autosustentable en la provisión de refractario. Esto ya se cumplió en su primera fase, toda la pernetta para esmaltación de platos, tanto postes como tapas son fabricados a interno, generando un gran ahorro a nivel de compra de este insumo. En el año 2008 no se ha importado nada de este material. Queda pendiente el desarrollo de placa para las vagonetas de bizcocho, ya se han realizado pruebas preliminares y consideramos que en el transcurso del 2009 también se deje de importar este tipo de placa.

Con referencia al consumo, se ha bajado con la nueva estructura de funcionamiento alrededor del 20% en valor por consumo de combustibles y energía eléctrica, proyectándose para el nuevo año un valor todavía inferior de consumo en combustibles.

	2007	2008	DIF
<b>LUZ ELECTRICA</b>	387.939 USD	297.271 USD	-23,37%
<b>COMBUSTIBLES</b>	1.382.013 USD	1.119.109 USD	-19,02%

### 2.3 MERCADEO

Se continuó con el trabajo que comenzó en el año 2007, dando continuidad a la mejora de empaques y generación de nuevos diseños; a través de los cuales se consolidó la producción, bajando de 80 diseños disponibles con diferente nivel de rotación, a 20 diseños disponibles en cuatro líneas de alta rotación, lo cual disminuyó el problema de

los remanentes, y permitió ofrecer los mismos con cajas laminadas y una entrega oportuna.

Se buscó crear composiciones de productos que permitan venderse a un buen precio en el segmento de mercado al cual están dirigidos; se potenció la venta de vajillas de 12 piezas y jarros decorados con frases populares para el mercado de segundas; la venta de cuatro jarros decorados en sets especiales para la venta en el mercado de exportación; el desarrollo de una caja de madera para la venta a Rusia en composiciones de 30 piezas, vajillas con piezas sólidas para el mercado mexicano, sets de un puesto para ventas promocionales en diferentes países, etc.

Se realizó un manual de marca, y se compró un manual de imagen a Roberto Wolf para la apertura de locales a nivel nacional.

## 2.4 INVERSIONES

En el año 2008 se realizó la inversión en la compra de maquinaria china para la formación de piezas especiales, el monto de la misma asciende a 17.375,65 USD, maquinaria que ya está armado en la planta.

## 2.5 INVENTARIOS

Con respecto al inventario de materia prima, se continuó con el uso de materiales que se encontraban años sin movimiento en el inventario, especialmente en lo que son cajas y colorantes; es así que hubo una reducción del 23% en el inventario de material de embalaje, relacionado al consumo de obsoletos. En cuanto a las arcillas, caolines y feldspatos, se determinó mediante estudios las pérdidas técnicas generadas en los patios, y con esto se mantuvo control en el stock y consumo del mismo.

	2007	2008	DIF
<b>MATERIAS PRIMAS</b>	303.578 USD	284.137 USD	-6,40%
<b>MATERIAL EMBALAJE</b>	200.001 USD	153.915 USD	-23,04%

El inventario de producto en proceso decreció en 67.526 USD, debido principalmente a que regularizamos este inventario, en el que se encontraba producto del 2005 y 2006 pasado la quema, inservible para fines de producción, por lo que se lo envió como rotura. La planta al día de hoy actúa como una fábrica en línea, y del nivel actual no es posible reducirlo a cantidades menores. En cambio el inventario de producto terminado bajo en un 1.026.771 USD, producto de la venta de inventario realizada durante todo el año.

	2007	2008
<b>INVENTARIO INICIAL PROD.PROCESO</b>	314.710 USD	247.955 USD
<b>INVENTARIO FINAL PROD.PROCESO</b>	247.955 USD	180.429 USD
	-66.754 USD	-67.526 USD
<b>INVENTARIO INICIAL PROD.TERMIN</b>	3.385.324 USD	4.105.792 USD
<b>INVENTARIO FINAL PROD.TERMIN</b>	4.105.792 USD	3.079.021 USD
	720.468 USD	-1.026.771 USD

Del análisis efectuado, el producto sobrante en bodega corre el riesgo de craquelamiento y rotura; se ha realizado muestreos para verificar el estado, detectando estas anomalías. Debido a la cantidad y la forma de almacenamiento en la que se encontraba, así como la falta de montacargas para efectuar una movilización adecuada, no fue factible realizar la toma de inventario, el mismo que se realizó en el mes de febrero del año 2009. Para evitar roturas por desplome de pallets viejos, se bajó la mercadería a un piso.

## 2.6 CARTERA

La cartera pendiente hasta el año 2005 asciende a 296.374,8 USD distribuidos en un rubro de 157.512,67 USD del mercado internacional y 138.862 USD correspondientes al mercado nacional; y la pendiente de los años 2006, 2007 y 2008 suma un total de 124.559,81 USD (contado el rubro nacional e internacional).

Detalle Cta.	hasta 2005	2006	2007	2008	Total general
Cartera M. Exportacion	157512,67	382	14510,96	74759,35	247164,98
Cartera M. Nacional	138862,13	11509,24	11,26	23387,00	173769,63
Total general	296374,8	11891,24	14522,22	98146,35	420934,61

De este lapso de tiempo 2006-2008, al mercado internacional corresponde una suma de 89652,31 USD, que está dividida en dos clientes: 14.892,96 USD del año 2006 y 2007 pertenecientes a una deuda que mantiene Distribuidora Juan Eljuri S.A. del Perú; y los 74.759, 35 USD a una deuda que mantiene el CADIVI a través de nuestro cliente CRAIVEN de Venezuela, este problema se está gestionando a través del ministerio para lograr el pago.

En cuanto al mercado nacional, el monto de los tres años pendientes de cobro suman 34907,5 USD, de los cuales 4.500 USD son cuentas que mantenemos con juicio, y el resto se sigue cobrando lentamente.

## 2.7 ENDEUDAMIENTO

El año 2008 el monto total sumados los tres rubros de proveedores, varios acreedores y compañías relacionadas, no posee mayor cambio alguno:

	2007	2008
<b>PROVEEDORES</b>	4.638.584 USD	5.132.091 USD
<b>VARIOS ACREEDORES</b>	2.636.411 USD	2.145.480 USD
<b>COMPAÑÍAS RELACIONADAS</b>	2.756.604 USD	2.758.324 USD
<b>TOTAL CUENTAS POR PAGAR</b>	10.033.606 USD	10.037.903 USD

Desde el mes de junio la compañía fue capaz de pagar sus obligaciones corrientes a expensas de la venta del inventario, así en el transcurso del año se arregló el pago del Banco del Austro Panamá y Bahamas, el acta de determinación del SRI, el pago de los rubros pendientes con el municipio desde el año 2003, la disminución de la deuda con las tercerizadoras, el pago del anticipo de impuesto a la renta, lo que implicó un desembolso de cerca de 700.000 USD.

Sin embargo el nivel de endeudamiento creció de manera puntual con dos compañías del grupo, rubros que corresponden al primer semestre del año 2008:

	2007	2008	DIF
<b>ESFEL</b>	1.406.761 USD	1.539.271 USD	132.511 USD
<b>CONGAS</b>	2.046.698 USD	2.476.382 USD	429.684 USD
<b>TOTAL</b>	3.453.458 USD	4.015.653 USD	562.195 USD

### 3. ASPECTOS LABORALES

#### 3.1 LABORAL

Al cierre del año la Compañía cuenta con 348 empleados, los cuales se encuentran contratados acorde con lo que determinó el Mandato #8, el cual disponía que el personal intermediado y tercerizado pase a formar parte del personal de nómina con contrato a plazo fijo a partir del primero de mayo, por eso motivo cambia la distribución del mismo con respecto al 2007.

	2007	2008
Número de personas nóminas:	54	48
Número de personas Contrato plazo fijo:	85	300
Número de personas Contrato por horas:	13	
Número personal tercerizado:	54	
Número personal Intermediado:	167	
<b>TOTAL</b>	<b>373</b>	<b>348</b>

La rotación del personal ha disminuido en el 2008 a un nivel del 6,36% mensual con respecto a la masa laboral. El número de empleados disminuyó en 25 personas, que representa un 6,7 % con respecto al año anterior.

	Personal Sallente	Personal Ingresado	Indice Rotación
2007	513	447	10,81%
2008	276	251	6,36%

#### 3.2 LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las normas legales en los Actos y Contratos celebrados por la Compañía y a las disposiciones que se ha impartido.

#### 3.3 ADMINISTRATIVO

Se ha ejecutado una reforma amplia a nivel de producción en varios departamentos, optimizando el número de personas por área.

### 4. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO

La Compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas.

## **5. RESULTADOS Y PATRIMONIO**

### **5.1 RESULTADOS**

La pérdida neta del ejercicio 2008 fue de 884.795 USD, frente a la pérdida del año 2007 fue de 369.118,42 USD, lo cual representa un incremento de 515.677 USD.

Sin embargo la pérdida operativa en el 2008 fue de 910.187 USD, frente a la pérdida del año 2007 que fue de 827.789 USD, lo cual representa un incremento del 9,9 %, debido al incremento del rubro de costo de mano de obra, insumos, materiales y las depreciaciones.

### **5.2 PATRIMONIO**

El total del Patrimonio de la Compañía al 31 de Diciembre del 2008 es negativo y asciende a US\$-4.215.509 , lo cual representa una variación del 26,56 % con respecto al 2007.

## **6. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES**

1. Contratar los servicios de Renzo Lazzarrini (ex técnico de la Quadrifoglio) como técnico de planta, para corregir los problemas técnicos en la planta.
2. Comprar un horno para evaporar el médium con objeto de disminuir el porcentaje de requema por este motivo.
3. Mejorar el color de la pasta, a través de la compra de una arcilla blanca que reemplace a Belén, hasta que la mina del mismo se reabra.
4. Potenciar la producción de piezas sólidas en el horno 3, con objeto de mejorar el precio promedio de venta.
5. Comenzar con la producción de piezas especiales con moldelería y tecnología china.
6. Fabricar bowls en volumen en el lippert, dejando la Vicentini para producción de platos.
7. Incrementar las ventas del mercado publicitario.
8. Realizar una nueva matriz de producto, para generar un cambio completo de línea.
9. Obtener la certificación INEN, para cumplir nuevas reglamentaciones y facilitar el ingreso al mercado colombiano.
10. Realizar el cambio de los quemadores del horno SITI de gas a diesel y arreglar el tablero del mismo.
11. Construcción de un nuevo local de ventas de Andina.
12. Realizar viajes mensuales al exterior, por parte del Dpto de Ventas, con objeto de afianzar la venta en el extranjero.
13. Inversión en publicidad con objeto de reforzar la marca a nivel nacional y ampliar la participación de mercado.
14. Comprar un montacargas para planta.
15. Continuar con el proceso de recuperación de cartera de años pasados.

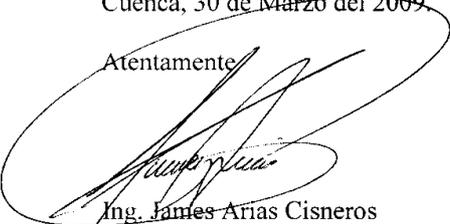
## 7. CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La empresa durante el 2007 ha cumplido con todas las normas referentes a propiedad intelectual y derecho de autor.

Queda en consideración de los Señores Accionistas el presente informe de labores, reiterando el agradecimiento a todas las personas que colaboraron en la Compañía durante el ejercicio económico del 2008.

Cuenca, 30 de Marzo del 2009.

Atentamente,



Ing. James Arias Cisneros  
GERENTE GENERAL  
CERAMICA ANDINA C.A.