

Cuenca, Marzo 15 de 2010

A los Señores Socios de Cerámica Pella Cia. Ltda.

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, doy a conocer a la Junta de Socios de Cerámica Pella Cia. Ltda., el informe de actividades del gerente, por el periodo del año 2009.

Disposiciones Generales.- Sería un error tratar de ver al año 2009 como un periodo malo, a pesar del incremento a los gravámenes a las importaciones y exigibilidad de certificaciones de calidad del producto cerámico, lo que hizo que nuestra fluidez de materia prima se vea afectada ya que se tuvo que cumplir con las normas INEN y certificación de la OAE, para poder legalizar el producto en el Ecuador, en todo caso también se vieron afectadas las empresas que comercializan el producto que nuestra empresa fabrica, con lo que la administración aprovecho este desfase y empezamos a cumplir con estándares de producción y venta más altos de los normales dando como resultado la siguiente información financiera en los siguientes campos:

Campo Administrativo.- Siguiendo con la eficaz aplicación de la logística en los procesos administrativos como se indico el año anterior "los que han revolucionado los mercados, esta necesidad nace en pro de minimizar gastos, aumentar eficiencia, buscar un orden en la cadena de operaciones y contar con una secuencia lógica para el desarrollo de las actividades, los resultados son inmediatos por lo que a primera instancia podemos observar un ahorro sustancial en los costos en las áreas donde el buen uso de la logística ha sido aprovechado, hemos establecido en las diferentes áreas de nuestra empresa herramientas para que trabajen en cada una de ellas"; con esto les brindamos apoyo y experiencias que pueden ser consideradas en la toma de decisiones dentro de nuestra empresa en cada uno de los departamentos, consiguiéndose en el ámbito interno operatividad y seguridad de parte de cada uno de nuestros colaboradores en el desempeño de sus funciones a nivel general, y en el ámbito externo nos ha ayudado a que se refleje una buena confianza, fidelidad de los clientes y el aseguramiento de la calidad del producto, estos conceptos son los necesarios para crear mejores negocios que perduren en el tiempo.

Campo de Ventas.- Con el apoyo de nuestro equipo de ventas y de diseño y por lo anteriormente indicado en el desfase de las importaciones de nuestro sector comercial de la cerámica, las ventas se incrementaron considerablemente dando un mejor margen de participación en las utilidades.

Campo Financiero.- Se terminó el año 2009 con excelentes resultados económicos ya que se cumplieron con todos nuestros compromisos adquiridos con proveedores, bancos y todas las entidades de control, el mejoramiento en la recuperación de la cartera fue en un 60%, quedando cartera totalmente operativa.

Campo de Producción.- Los niveles de producción como se indico se incrementaron considerablemente y toda la producción se despacha oportunamente consiguiéndose un mejoramiento en los niveles de inventario con producto de alta calidad, así como también

30 MAR 2010

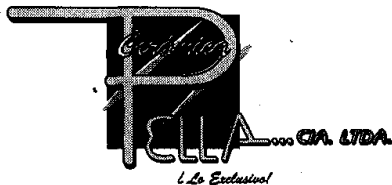
Victor Barros Dantón

ALMACÉN QUITO: Av. República 16-13 y Rumipamba (esq) * Telf.: (593-2) 2458887 * 098693661

OFICINAS Y FABRICA: Miguel Cabello Balboa 1-75 y Av. de Las Américas (sector Yanuncay)

Teléfono: (593-7) 281 6437 * 2818560 * 2810212 Fax: (593-7) 2888489 * P. O. BOX: 0103171

e-mail: cpella@c.ecua.net.ec * www.ceramicapella.com



existe inventario que ya no rota por cambios en las tendencias de decoración y construcción.

Situación Económica y Financiera.- La utilidad actual es de \$ 16.649.46 que representa el 3.21% del nivel de ventas, una utilidad operativa del 2.87% y un margen de utilidad bruta del 37.17%, como se observa en estos tres índices de rendimiento, existe un incremento que si bien no es muy elevado es satisfactorio ya que se empieza a recuperar todo el esquema planteado de la empresa; la utilidad tiene un rendimiento para el patrimonio del 7.79%. En cuanto a los niveles de endeudamiento tenemos comprometido el 33.10% del activo por todo el pasivo que la empresa posee demostrándose la reducción del pasivo por el cumplimiento de nuestras obligaciones con respecto al del año anterior que fue del 48.32%, así también este pasivo se concentra casi todo al corto plazo, es decir con el 99.86%, la relación del pasivo con respecto al patrimonio es de 0.49 es decir se tiene comprometido en menor grado al patrimonio, se observa un ligero incremento de los índices de liquidez y de prueba ácida con respecto al año anterior en esto hago incapié de que se observa cada año un incremento, al igual del año anterior el capital de trabajo tiene un sustancial incremento. Los activos y muy especialmente los inventarios siguen rotando en igual medida que el año anterior existe un porcentaje un poco elevado debe ser por el mejoramiento de las cobranzas este índice es de 1.62% para este año, las cuentas por cobrar con respecto a las ventas representan el 12.61% menor del porcentaje del año anterior fue del 19.84%.

Perspectivas para el año 2010.- En el segundo semestre del 2009 se demostró que la empresa está en capacidad de incrementar los niveles de producción y venta y nuestro objetivo es en este año no dejar que esos niveles se bajen en todo lo posible conservar estos márgenes, en este año se observa una reacción de parte de nuestros competidores nacionales un tanto desleal ya que se obliga a trabajar con el listelo que ellos ofrecen y muy al pesar de nuestros clientes tienen que abastecerse de ese producto, claro está sin dejar de trabajar con nosotros, para este punto estamos analizando que medidas y políticas que vamos a adoptar. Con la exigibilidad de certificar la calidad de producto cerámico que ingresa al país se ha conseguido posesionar a nuestra empresa en un buen nivel de calidad ya que como he manifestado en otras oportunidades nuestro producto no le pide favor al Español entonces se convierte muy apetecido en el mercado y mucho más cuando el nivel de precios está muy por debajo del importado; esta característica es lo que nos respalda a que la competencia nacional en calidad no puede competir y adopta la política de obligar.

Como todos los años anteriores vuelvo a reiterar mis agradecimientos a todos los socios de la empresa, así como, a todo el personal que labora en la misma por el apoyo brindado a la ejecución de mi labor.

Ing. Com. Jackeline Vizñay C.
Cd. # 0102043858