



Cuenca, Marzo 21 de 2012

A los Señores Socios de Cerámica Pella Cia. Ltda..

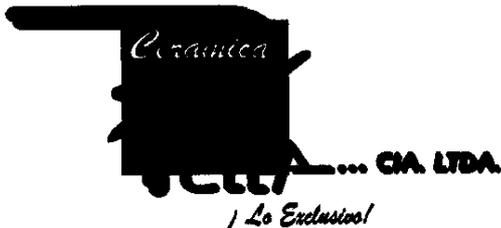
En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, doy a conocer a la Junta de Socios de Cerámica Pella Cia. Ltda., el informe de actividades de la gerente, por el periodo del año 2011.

Disposiciones Generales.- Nuestro objetivo como empresa es la de contribuir al desarrollo del sector productivo del país, mediante la oferta de bienes específicamente para la construcción, con especial cuidado de otorgar bienes de alta calidad, con un compromiso ético y manejo transparente de todas y cada una de las áreas que conforman esta empresa, con el recurso humano capaz y motivado para mantener siempre la confianza y preferencia del mercado y ofrecer crecimiento y rentabilidad para nuestra empresa, por lo que yo había mencionado el año anterior que en los tiempos actuales demanda especial interés en la elaboración de novedades constantes en diseños y tendencias de los ítems a ofrecer a nuestra cadena comercial porque precisamente de esta transformación depende nuestra supervivencia en el mercado tan competitivo. Con este antecedente podemos demostrar la siguiente información financiera en los siguientes campos:

Campo Administrativo.- La empresa desde el mes de Febrero experimentó el cambio total de Accionistas y de Presidente, esto se enmarcó en un cambio constante de ideas y de comentarios que por falta de eficacia no contribuyeron a lograr incrementar recursos económicos para el normal desenvolvimiento de las necesidades propias de la empresa, en este año se procedió a cambiar otra vez el sistema informático ya que con el anterior no se lograba conseguir la eficaz aplicación de la logística en los procesos administrativos. En todo caso siempre se ha trabajado con la mística 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, 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.- En este año este departamento es el más golpeado ya que no contamos con personal estable que garantice cumplir con programas y presupuestos siquiera para cubrir con las necesidades propias del negocio, esto ha ocurrido estrictamente por los cambios, criterios y políticas de trabajo que el personal antiguo y el nuevo no comparten por lo que se ha enfatizado la rotación alta del personal y como consecuencia de esto se produce el deterioro del volumen de ventas.

A más de esto se suma la salida de la persona que realizaba los diseños, se ha contratado a una diseñadora que para fines de diciembre no se contaba con diseños nuevos que impacten y sean apetecidos en el mercado.



! Lo Exclusivo!

Estamos completamente convencidos de que el posicionamiento comercial de nuestra empresa dentro del mercado local obedece única y exclusivamente al movimiento logístico-operacional de cada una de las personas que conformamos parte de esta organización, nosotros debemos seguir asegurando de nuestra calidad de producto, ética en la utilización de materias primas de excelente calidad, experiencia y profesionalismo son el mayor aval que podemos proyectar como una efectiva herramienta en el manejo y coordinación de las gestiones orientadas al cumplimiento comercial en todas sus fases hasta llegar al despacho oportuno a nuestros clientes, sin embargo como manifestaba anteriormente en este año nos descuidamos en el principal alimento de toda organización y lo que es peor en el oxígeno como lo constituyen las ventas, simple y llanamente con la falta de aporte oportuno de analices de las últimas tendencias y ejecución constante de nuevas propuestas en diseños para nuestra cadena comercial, por lo que en este año no se observa crecimiento en volúmenes de ventas para poder solventar nuestra exigencia financiera, debo indicar que para el primer trimestre del 2012 se va a trabajar con bastantes dificultades financieras, sumado la falta de capital circulante a nivel país por lo que nuestros períodos de cobrabilidad esta incrementado, reduciendo aún más nuestro capital de trabajo.

Campo de Producción.- De igual manera en este departamento el Jefe de Producción también se cambió, la ventaja fue de que el personal operativo de producción se mantiene a pesar que también experimento la salida de personal antiguo calificado, en todo caso se ha seguido operando con normalidad con el único inconveniente de reducción de los niveles óptimos de producción ocasionando incremento en los costos de producción unitarios esto debido a la disminución considerable de las ventas. Se ha intentado cambiar en este año el producir para inventario con el fin de despachar oportunamente a nuestros clientes, por lo que se observa un ligero incremento del inventario de producto terminado.

Situación Económica y Financiera.- El resultado económico de este año es negativo de \$ 21.377.95 que representa el -5.73% del nivel de ventas, así mismo una pérdida operativa del -4.68% y un margen de utilidad bruta del 35.87% este último porcentaje es muy similar al del año anterior a pesar de que existe un decremento del nivel de ventas en 92.948.83 y una disminución en el costo de ventas de 11.073.44 esta reducción del costo de ventas a menor escala que en la ventas se debe al nivel bajo de piezas producidas en cada mes por esta razón se incrementa costos; también se ve afectado el rendimiento del patrimonio en -10.43% del año anterior fue del -0.76%. En cuanto a los niveles de endeudamiento se incrementa por los factores antes indicados tenemos comprometido el 52.17% del activo por todo el pasivo que la empresa posee el incremento no es tan elevado ya que el año anterior fue del 39.85%, al igual que en años anteriores el pasivo se concentra casi todo al corto plazo, es decir con el 92.19% demostrándose que se trata siempre de pasivo operacional, la relación del pasivo con respecto al patrimonio es de 0.98 del año anterior fue de 0.66 lo que manifestábamos se comprometió más el patrimonio esto por el incremento de la pérdida del ejercicio, se observa un ligero decremento de los índices de liquidez y de prueba ácida con respecto al año anterior así como del capital de trabajo el

P



margen de rotación de inventarios es del 0.90% este porcentaje es menor que del año anterior se refleja porque se produjo un poco más de lo necesario según ventas para mantener estoqueadas las bodegas con ítems que más se venden, las cuentas por cobrar con respecto a las ventas representan el 13.86% tiene un ligero incremento por lo que manifestábamos se nos alargó el periodo de cobro con respecto al del año anterior que fue del 11.81%.

Perspectivas para el año 2012.- En este año 2012 esperamos se establezca el personal de ventas que actualmente no contamos con personal estable para poder conseguir incremento en ventas, contar con el departamento de diseño al otorgar modelos de vanguardia en el mercado actual, con el fin de empezar a obtener mejores resultados económicos para el eficiente manejo de la misma. Tratar de involucrar y conseguir reuniones trimestrales con todos los socios para paulatinamente impulsar y corregir errores que se estén dando en la ejecución de cada departamento.

Como en años anteriores reitero 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