

CARTA DE GERENCIA

PERIODO 2013

En el período 2013 la empresa ha tenido varias dificultades y cambios que detallo a continuación:

- Hasta Octubre con los socios anteriores; la empresa tuvo pérdidas debido al alto costo de la materia prima en este caso el biscocho y las fritas importadas de Castellón-España, de la misma manera no hubo interés de apoyar alternativas para fortalecer a la empresa.
- Al adquirir el biscocho, en piezas unitarias y realizar esmaltado, serigrafía, oro o platino, tres quemas, demandaba alto costo de producción.
- El Personal antiguo de Pella, resultaba un obstáculo para el buen funcionamiento en varios departamentos como ser, administrativo, producción y bodega, situación que se subsana con la salida voluntaria de al menos unos 13 colaboradores de muchos años y dando lugar a la contratación personal idóneo para dichos puesto.
- A mediados del mes de Octubre se llega a un acuerdo con Kerámikos en formar una sociedad, en reunión con el Sr. Juan Eljuri y el Sr. Gilmo Carrasco, dando con esta alianza estratégica paso a un cambio radical.
- En reunión con el Econ. Gustavo Palacios se analizada los problemas y cambios a realizar.
- Las ventas netas período 2013 fueron 320.424,58 un promedio mensual de 22,034.22 existiendo un incremento en el mes de Noviembre del 144% y en Diciembre del 110%.

PERFIL DEL NEGOCIO

- Mercado que abarca la Pella es a nivel nacional, con una cartera de clientes de 350 distribuidores aproximadamente.
- Las rutas son:
 - Provincia del Azuay
 - Provincia del Guayas
 - Guayaquil
 - Cuenca
 - Quito
 - Manabí
 - Loja y Provincia
 - Centro del País
 - El Oriente
 - El Oro
 - Los Ríos
 - Sto. Domingo y Esmeraldas.

Siendo las rutas importantes comercialmente Centro del País, Loja, El Oriente y El Oro.

- Competencia, Mátex, Passarella, Cerlux, producto Chino y Brasileño.
- Factores de Riesgo, Importaciones, precios de competencia.
- Problemas operativos, se incorporó desde el año 2011 un sistema operativo que ha dado buen resultado y se sigue en la actualidad implementando necesidades.
- Factores especiales; y de riesgo, no proporciona la planta índice de contaminación, el horno trabaja a gas las instalaciones son antiguas pero seguras, la estructura se encuentra en estado seguro.

CONSECUENCIAS QUE GENERO CON KERAMIKOS.

Con la dirección del Econ. Gustavo Palacios y las necesidades del Sr. Gilmo Carrasco surgieron varios cambios, que genero un crecimiento en ventas de Noviembre y Diciembre al que NO estaba acostumbrado la empresa a facturar y tampoco a producir, de la misma manera los cambios genero crecimiento en gastos y problemas en producción, dando una definición más clara de los productos en diseños y medidas que se van a comercializar en el 2014.

LOS CAMBIOS FUERON:

MEJORAS:

- Aceptación de comprar la materia prima y productos terminados en las empresas del Centro Cerámico del costo + el 20% y a 30,60,90 días pagos.
- Sujetarse al sistema que maneja el Centro Cerámico, en todos los departamentos.
- Compra de flechas a Ecuacerámica, lamentablemente producto de segunda, dando un cambio que se debe hacer de una pieza a tres que nos proporcionan.
- Ciertas Fritas, pigmentos se trabaja con Esfel.
- A Itaipos se adquirió cerámica de 20x25 y se realizó serigrafía.
- Con Rialto se adquirió productos de 25x33 en colores especiales como el coral, naranja y amarillo para una venta específica en la catedral de Portoviejo.
- Técnicos de Passarella y Rialto estuvieron por dos meses en la dirección en la línea de serigrafía automática y nuevas combinaciones de nuevos productos, sustituyéndoles con los de Pella importados.
- Auditoria del Centro Cerámico realizo su trabajo, dando informes completos al Centro Cerámico.

INCONVENIENTES Y SOLUCIONES CON LOS CAMBIOS

- Las máquinas automáticas de serigrafía sin utilizar por más de 10 años, se les habilito, dando problemas continuamente en terminado final.
- En la Cerámica 20x25 existía irregularidades en la superficie y no era plana en su totalidad, con esta a más del problema de las maquinas vimos la necesidad de no seguir en este producto, el mismo que se vendió pero no tuvo rotación.
- Con respecto a las piezas de tres, se está cambiando y comprando marcos y revelando en la Pella y con Esfel las pantallas.
- Se compró carros metálicos para las parrillas en un total de 5.

- Se compró 500 parrillas para mejorar en la producción.
- Continuamente se está trabajando en cambiar todas las aplicaciones químicas de compuestos en pigmentos ya que estamos produciendo con materia prima ecuatoriana, un proceso de cambios que tomara unos 6 meses.

Sr. Gilmo Carrasco Pérez
GERENTE GENERAL

