

INFORME DE GERENCIA 2014

VENTAS COMPARATIVO

	<u>2013</u>	<u>2014</u>
<u>Facturación:</u>	290,918.21	981,498.79

Resultado 337.37% Crecimiento en ventas.

VENTAJAS CON LA SOCIEDAD CON KERAMIKOS.

-Pella se encuentra actualmente beneficiada por la nueva sociedad con el Sr. Juan Eljuri, dándonos una oportunidad de ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO, al obtener materias primas ecuatorianas, apoyo profesional en casi todos nuestros departamentos, precios y plazos competitivos.

-Estos resultados obtuvimos con la ayuda, apoyo, experiencia y dirección del Econ. Gustavo Palacios logrando formar parte del Centro Cerámico teniendo que cambiar nuestras políticas en general y aprenderlas consiguiendo hablar el mismo idioma lo hicimos hasta el mes de Marzo, en cuanto a informes contables, balances mensuales, pagos de viáticos y movilización, manejos de cajas chicas, sueldos, compras, etc., sujetándonos a tres cotizaciones y luego ser aprobados y revisadas.

-Prácticamente ha sido un año de cambios en general que ha dificultado un mayor margen de utilidad en el ejercicio.

IMAGEN

-Se mantuvo el nombre de Pella, se le dio un cambio en el tipo de letra y color, que resultó muy llamativo en el mercado.

-Conforme al crecimiento que se dio mes a mes, la empresa sufrió inconvenientes en todos los departamentos los que dimos soluciones en cada uno de ellos.

-Entre estos el área de logística efectuando nuevas contrataciones y de producción se tuvo muchos inconvenientes ya que pasamos de utilizar materia prima Española a ecuatoriana y otros problemas que se indicaran en el informe de producción y las necesidades del mismo.

-Uno de los principales temas de cambio fue definir los nuevos diseños en cuanto a las cenefas, a la cerámica 25x33, 20x20 y que sean aceptados en el mercado con la rotación del mismo, así tuvimos varios diseños los cuales rotaron a partir del mes de Marzo a Abril dando un significativo crecimiento en relación a meses anteriores.

OBLIGACIONES Y CUMPLIMIENTOS.

- Se elabora y se emite el Manual de Procedimientos de Cerámica Pella, ejecutando responsabilidades a cada empleado.
- Se desarrolla el Estudio de Impacto Ambiental Ex post y Licenciamiento Ambiental de la Fábrica, fecha de inicio 2013 y termino 2014.
- Se realiza la Auditoria Ambiental Inicial de Cerámica Pella.
- Se elabora el Plan de Emergencias y Contingencias para obtener el permiso renovado de Uso de Suelo.
- Se cancela valores a Bomberos, impuestos del 1 x 1000 de activos, Superintendencia de Compañía, patente.
- Se contrató al Dr. Antonio Martinez a que inscriba en el IEPI el nombre de Cerámica Pella, el cual esta cerca su certificado ya que toma un tiempo aproximado de 8 meses.
- Se decidió trabajar con las siguientes entidades bancarias
 - Banco del Austro
 - Banco del Pichincha
 - Banco de Guayaquil, cta. Cte. y tarjeta de crédito (se debita pagos de servicios básicos).
 - Se cerraron Bco. Internacional y Bco. Bolivariano.
- Se mantiene un sistema contable Sagacorp Microsoft Visual FoxPro desde el año 2012 y en continuo mantenimiento e ingresando nuevas necesidades cuando amerita.

GESTION DE VENTAS

Nuestra frase **Venta realizada, venta cobrada, comisión pagada.**

Las reuniones con los vendedores son realizadas por grupos los días lunes y viernes respectivamente, luego se trasladan a las rutas establecidas por 4 días de trabajo en el cual deben pasar reportes diarios del trabajo caso contrario que no hicieren se descuenta el día de trabajo, no se permite atrasos en estos informes.

-En **Ventas** se trabajó con 4 a 5 vendedores y un jefe de ventas (con este no se obtuvo resultados positivos), obteniendo en general resultados positivos para la empresa, se trabajó en: Azuay, Cañar, Chimborazo, Bolívar, Los Ríos, Manabí, Prov. Guayas, Prov. Loja, Parte de Pichincha, El Oro, Morona Santiago. Así atacando 11 provincias del Ecuador.

-De la misma manera nos dedicamos a recuperando clientes antiguos y nuevos logrando conseguir ventas ya que en el anterior año se perdieron por la falta de producto y problemas de liquidez.

-Apoyo

Se entregó exhibidores apenas 40 de madera que no resultaron óptimos para los climas, no se realizó un apoyo a ventas significativo por razón de no tener liquidez y estar seguro con los diseños a quedarse en nuestro abanico de productos.

-Teniendo claro que se necesita exhibidores metálicos, letreros, catálogos.

-LOGISTICA

-Pella mantenía 25 compañías de transporte, debido a la mala atención, mal trato y tardanza del producto se optó por realizar una reunión seleccionada de transportistas y buscando nuevas compañías de transporte para lograr un mejor servicio.

Actualmente estamos trabajando con 18 empresas de transporte, manteniendo convenios (contratos) por un año de servicios, estipulando, buen trato, puntualidad, y precios adecuados en el mercado.

Es importante indicar que para un mejor servicio debemos llenar los camiones con capacidades que van desde 600mts hasta 1200mts.

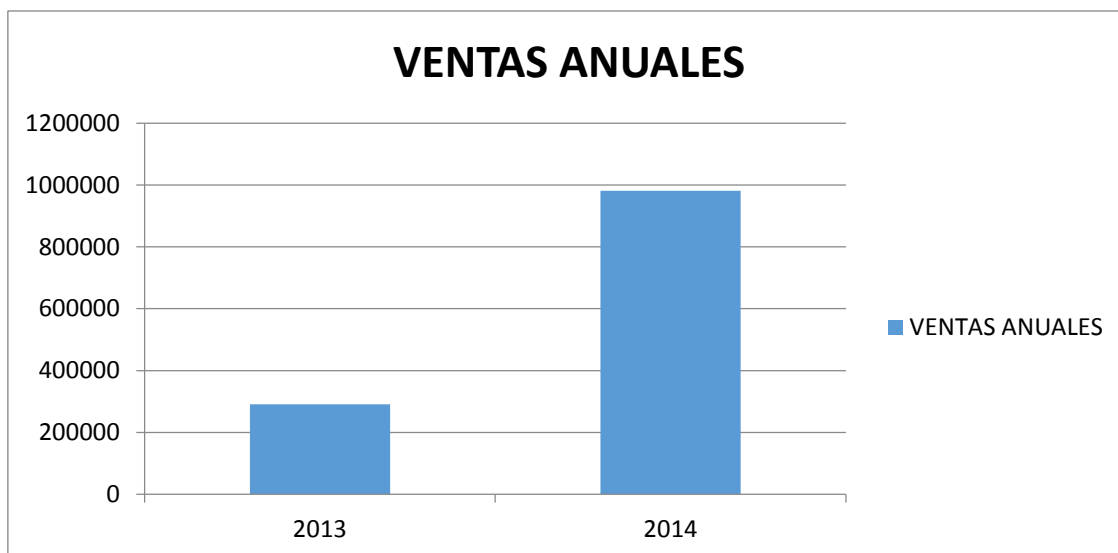
De igual manera dando prioridad a Interborder, en el cual no se ha tenido inconvenientes.

Mantenemos una hoja de rutas, precios, capacidad por transportista.

INFORME ECONOMICO 2014

VENTAS COMPARATIVO 2013-2014

Las ventas en el 2014 con relación al 2013 se han incrementado considerablemente en un 337.37% correspondiendo \$ 290.918,21 al 2013 y \$981.498,79 al 2014.



El ingreso por ventas de cerámica en la empresa durante el periodo 2014 asciende a \$981.498,79. El 60.62% corresponde a la venta de revestimiento, producto entregado por Rialto (formato 25x33) y Ecuaceramica (formato 20x20), el 23.68% corresponde a la venta de listelos y cenefas, el 13.93% corresponde por ventas de producto de segunda y el 1.76% corresponde a las ventas de decorado a mano, decorado de piso y piezas especiales.



VENTAS 2014													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
DECORADO A MANO	603,50	1151,92	1536,16	748,71	1932,90	528,91	313,85	1270,36	1172,00	1086,34	1569,39	170,21	12084,25
DECORADO DE PISO	62,70	132,09	37,92		95,92			126,00	120,00		61,50	30,00	666,13
LISTELOS	13826,72	36627,85	12133,86	21285,23	15815,58	14721,41	27931,83	13731,84	26203,21	23118,84	13541,56	14785,91	232419,01
PIEZAS ESPECIALES	217,02	1247,76		232,78	72,15	45,60	114,27	2116,50	379,26	102,64	36,07		4564,05
PRODUCTO DE SEGUNDA	670,24	1099,17	832,14	3435,78	27666,68	12237,15	10236,48	12218,68	19582,78	25148,12	10674,02	12994,19	136795,43
REVESTIMIENTO	26853,82	17974,60	55982,69	45109,82	77796,35	58560,76	63832,41	37259,77	56510,99	43093,70	67152,94	44842,07	594969,92
	42234,00	58233,39	70522,77	70812,32	123379,58	86093,83	102428,84	66723,15	103968,24	92549,64	93035,48	72822,38	981498,79

Como se puede ver en el cuadro, las ventas aumentan considerablemente a partir del mes de abril del 2014, este incremento se da por la venta de revestimiento y por el aumento de zonas entregadas para los vendedores, en especial la zona de Quito.

En el 2014 se incrementa la zona del oriente, en la ruta de los vendedores.

- Zamora
- Morona Santiago

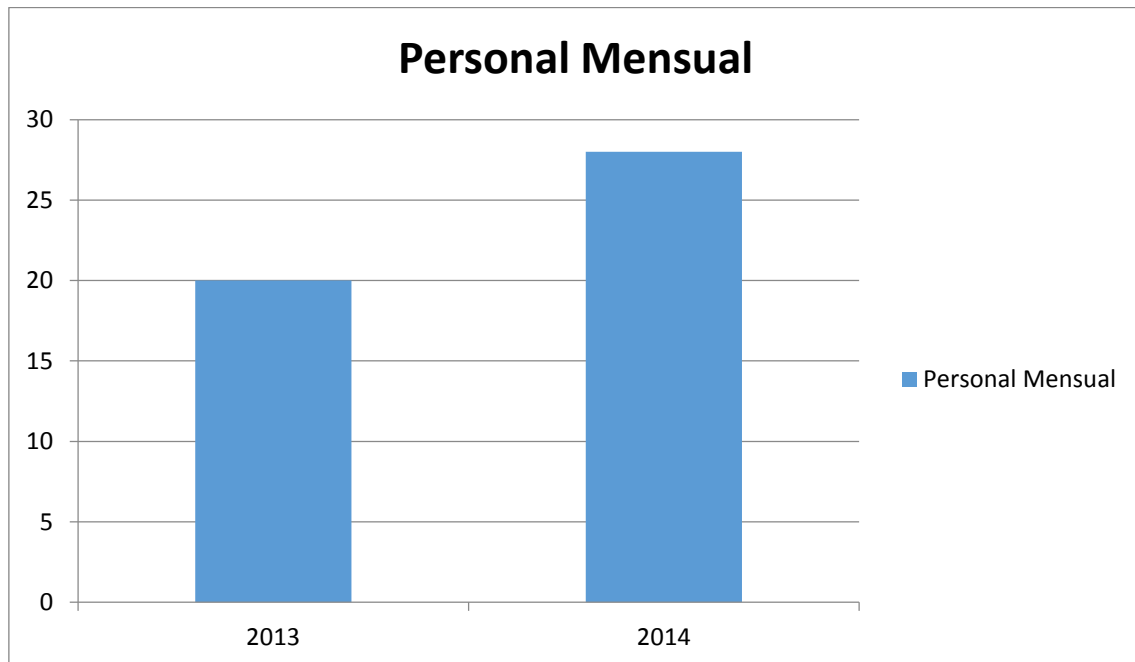
Las zonas trabajadas durante el 2014 son las siguientes:

- Quito
- Los Ríos
- Centro del País
- Manabí
- Oriente
- Guayaquil
- Prov. del Guayas
- El Oro
- Loja
- Prov. de Loja
- Cuenca
- Prov. del Azuay

PERSONAL QUE LABORO DURANTE EL PERIODO 2014

El promedio mensual de empleados en la fábrica es de 28 empleados, dando prioridad en el área de planta con el 55.55% de personal del rol de pagos, departamento de ventas con el 25.22%, administración con el 11.41% y mano de obra indirecta con el 7.81%.

El personal de fábrica se ha ingresado, según la necesidad de producción mensual de la planta. El promedio de rotación mensual para el 2013 es de 20 empleados y para el 2014 de 28 empleados.

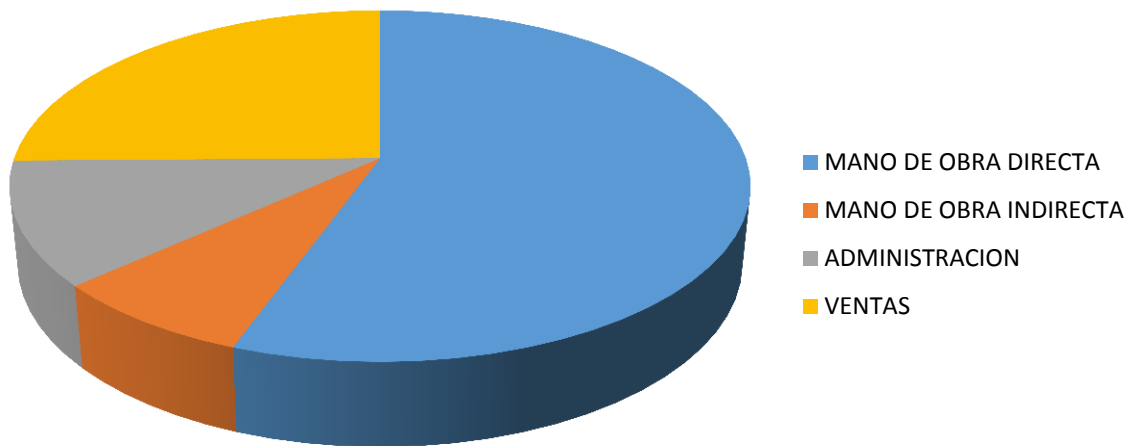


El incremento se da en el personal de ventas, al aumentar las rutas en el país, se contrata vendedores para obtener mayores resultados con las visitas de los clientes y cubrir todas las zonas que no han sido visitadas.

El 26.92% corresponde a gastos por personal administrativo, el 23.21% corresponde al gasto por personal de ventas. La mano de obra directa e indirecta no se considera un gasto, ya que está incluido en el costo del producto.

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
MANO DE OBRA DIRECTA	15	14	13	13	15	16	18	16	17	18	15	15
MANO DE OBRA INDIRECTA	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
ADMINISTRACION	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4
VENTAS	5	5	7	8	8	8	6	8	9	8	6	6
TOTAL	26	24	25	26	29	29	29	29	31	31	27	27

EMPLEADOS



CUENTAS POR COBRAR 2014

Al 31 de diciembre del 2014 Cerámica Pella queda con una cartera pendiente por el valor de \$ 185.354,33 los cuales; \$81611.73 es vencido, \$53965.12 por vencer a 30 días, \$33045.30 por vencer a 60 días, \$14213.26 por vencer a 90 días y \$2518.92 por vencer a 120 días.

VENDEDOR	VENCIDO 0 DIAS	POR VENCER A 30 DIAS	POR VENCER A 60 DIAS	POR VENCER A 90 DIAS	POR VENCER A 120 DIAS
VARIOS	12188,72	2764,90	0,00	0,00	0,00
ADRIAN RIOS	0,01	748,41	0,00	0,00	0,00
CAMILO TORRES	0,01	3488,58	3288,58	2351,55	2315,91
CARLOS ACRI	14292,21	22035,27	13877,74	4697,67	0,00
CERAMICA PELLA	602,42	0,00	0,00	0,00	0,00
DIEGO CARRION	18067,99	0,00	0,00	0,00	0,00
FERNANDO CARRION	81,96	0,00	0,00	0,00	0,00
FLAVIO PINOS	338,75	0,00	0,00	0,00	0,00
FRANKLIN REYES	2944,17	0,00	0,00	0,00	0,00
JOVANNY GUERREROS	217,50	0,00	0,00	0,00	0,00
JUAN ESTEBAN	4180,20	0,00	0,00	0,00	0,00
JUAN PABLO GALARZA	10937,84	19137,24	9123,49	2653,03	0,00
JULIO VALDIVIEZO	7773,41	0,00	0,00	0,00	0,00
MARIANA CALDERON	977,26	0,00	0,00	0,00	0,00
OSVALDO PESANTEZ	22,22	0,00	0,00	0,00	0,00
VICENTE CASTRILLON	4484,89	0,00	0,00	0,00	0,00
XAVIER GARZON	4502,17	5790,72	6755,49	4511,01	203,01
	81611,73	53965,12	33045,30	14213,26	2518,92

La cartera vencida al 31 de enero del 2014 suma el valor de \$81975.43, se detalla a continuación:

VENDEDOR	VENCIDO A 30 DIAS	VENCIDO A 60 DIAS	VENCIDO A 90 DIAS	VENCIDO A 120 DIAS
VARIOS	2054,10	565,50	5930,56	3638,58
CARLOS ACRI	7507,13	2160,27	3197,92	1426,89
CERAMICA PELLA	602,42	0,00	0,00	0,00
DIEGO CARRION	518,40	3522,96	4487,59	9539,04
FERNANDO CARRION	0,00	0,00	0,00	81,96
FLAVIO PINOS	0,04	330,43	0,00	8,28
FRANKLIN REYES	0,00	0,00	0,00	2944,17
JOVANNY GUERREROS	0,00	0,00	0,00	217,50
JUAN ESTEBAN	0,00	0,00	0,00	4180,20
JUAN PABLO GALARZA	7529,55	1921,11	1483,28	3,90
JULIO VALDIVIEZO	0,00	0,00	0,00	7773,41
MARIANA CALDERON	0,00	0,00	0,00	977,26
OSVALDO PESANTEZ	0,00	0,00	0,00	22,22
VICENTE CASTRILLON	0,00	1437,19	1797,38	1250,32
XAVIER GARZON	4082,54	55,93	0,00	363,70
	22294,18	9993,39	16896,73	32427,43

De la cartera vencida al 31 de diciembre del 2014, a la fecha se ha cobrado el 37.95% que corresponde \$ 31.107,97 la diferencia en algunos casos se ha conversado con los clientes para realizar un plan de pagos y otros se encuentra en tramites con los abogados a continuación se detalla proceso de cobro por clientes.

CLIENTE CON PLAN DE PAGO	VALOR	VENDEDOR	CIUDAD	ZONA
NOGALES DOTA ALEX DAVID	456,98	XAVIER GARZON	SANTO DOMINGO	002-002 ZONA OCCIDENTAL
PADILLA LOZANO JOHANNA	796,85	XAVIER GARZON	OTAVALO	002-001 ZONA NORTE
CASA FERRETERIA FONG S.A FERREFONG	329,34	JUAN PABLO GALARZA	QUEVEDO	003-001 LOS RIOS
GARCIA VELEZ DIGNA ROCIO	11000,00	JUAN PABLO GALARZA	VALENCIA	003-001 LOS RIOS
MEJIA FERRIN RICHARD RAMON	797,75	JUAN PABLO GALARZA	LA MANA	003-001 LOS RIOS
GUEVARA ESCALANTE DILON	856,68	JUAN PABLO GALARZA	AMBATO	003-003 CENTRO DEL PAÍS
JACOME SARMIENTO ROMEL VICENTE	29,12	JUAN PABLO GALARZA	AMBATO	003-003 CENTRO DEL PAÍS
MEJIA DURAN CRISTIAN HERNAN	1848,06	JUAN PABLO GALARZA	RIOBAMBA	003-003 CENTRO DEL PAÍS
RODRIGUEZ DIAZ SANDRA MILENA	3157,97	JUAN PABLO GALARZA	AMBATO	003-003 CENTRO DEL PAÍS
DISTRIBUIDORA DANNY	3118,92	JUAN PABLO GALARZA	PORTOVIEJO	003-003 PROV. DE MANABÍ
ZURRYAN S.A	147,64	JUAN PABLO GALARZA	PORTOVIEJO	003-003 PROV. DE MANABÍ
SANCHEZ BONILLA IGNACIO FERNANDO	818,67	JUAN PABLO GALARZA	PUYO	003-004 ORIENTE OESTE
MENA COSTA PAULA ALEJANDRA	1500,00	JUAN PABLO GALARZA	LOJA	002-005 PROV. DE LOJA
FUENTES ARTEAGA ALEJANDRA	483,28	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
PEREZ NARANJO JOYCE LORENA	202,41	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
RULAMEL S.A.	269,87	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
SALVATIERRA CONSTANTINE MARJORIE ZAMIRA	108,00	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
VERA FUENTES OLGA MARIA	3020,50	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
BALLADARES BARRAGAN BLANCA ANGELA	63,60	CARLOS A. ACRI	MILAGRO	004-002 PROV. DEL GUAYAS
FEIJOO MARIN ANDREA JULISSA	37,90	CARLOS A. ACRI	NARANJAL	004-002 PROV. DEL GUAYAS
LUDECER S.A	168,17	CARLOS A. ACRI	SALINAS	003-002 PROV. AZUAY/CAÑAR
ORTIZ CASTILLO GLORIA MARLENE	263,78	CARLOS ACRI	MACHALA	004-003 PROV. DEL ORO
MARCELO GUILLERMO GUAMAN	61,58	CARLOS A. ACRI	CUMBE	003-002 PROV. AZUAY/CAÑAR
TOTAL	45986,27			

TRAMITE LEGAL CON EL DR. IVAN FLORES	VALOR	VENDEDOR	CIUDAD	ZONA
LEMA COLCHA CARMEN AMELIA	1382,84	MARIANA CALDERON	QUITO	002-004 ZONA SUR
BAILON ZAMBRANO LEIDY ANDREINA	475,34	JUAN PABLO GALARZA	AMBATO	003-003 CENTRO DEL PAÍS
VILLA MORETA ENRIQUE DANILO	194,62	JUAN PABLO GALARZA	AMBATO	003-003 CENTRO DEL PAÍS
CARRAZCO SUAREZ ELSA CECIBEL	151,03	JUAN PABLO GALARZA	PELILEO	003-004 ORIENTE
NUÑEZ PEÑALOZA SUSANA ISABEL	2561,53	JUAN PABLO GALARZA	TENA	003-004 ORIENTE OESTE
MORALES ESPINOZA DIEGO FERNANDO	2469,60	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
	10861,87			

TRAMITE LEGAL CON EL DR. XAVIER LEON	VALOR	VENDEDOR	CIUDAD	ZONA
UNICERAMICA S.A.	6031,05	DIEGO CARRION	MACHALA	004-003 PROV. DEL ORO
FUENTES TRIVINO JAIME	2119,58	CARLOS A. ACRI	GUAYAQUIL	004-001 GUAYAQUIL
	13326,05			

TRAMITE EN LA FISCALIA	VALOR	VENDEDOR	CIUDAD	ZONA
ECHVERRIA CORDOVA LUIS FERNANDO	5031,00	OFICINA	GUAYAQUIL	004-002 PROV. DEL GUAYAS

POR RETIRAR PRODUCTO	VALOR	VENDEDOR	CIUDAD	ZONA
PARRA VACA MARIA DE LOURDES	392,38	CARLOS A. ACRI	MILAGRO	004-002 PROV. DEL GUAYAS
VILLACIS LOPEZ IRMA VIRGINIA-I	521,47	JUAN PABLO GALARZA	AMBATO	003-003 CENTRO DEL PAIS
	1575,17			

Al 31 de diciembre del 2014 queda por cobrar cheques posfechados por el valor de \$159.690,66.

Los vendedores que se encontraban en el 2014 fueron:

- Diego Carrion Jefe de ventas, (persona no grata)
- Xavier Garzón
- Julio Valdiviezo
- Carlos Acric
- Juan Pablo Galarza
- Diego Ochoa (persona no grata)

CUENTAS POR PAGAR

La empresa mantiene un préstamo con el banco de Guayaquil por el valor de \$11.172,76 el cual se termina de cancelar en diciembre del 2015.

La fábrica al terminar el periodo 2014 mantiene deuda con la tarjeta American Express por el valor de \$4,875.94, monto que se cancela por el seguro de la fábrica diferido a nueve meses, cantidad q se termina de pagar en junio del 2015.

Se adjunta cuadro de cuentas por pagar al 31 de diciembre del 2014:

PROVEEDOR	SALDO
C. A. ECUATORIANA DE CERAMICA	54844,13
CARRION GARCIA MARIELA AMPARITO	132,00
CARTORAMA C.A.	8631,01
CERAMICA RIALTO S.A	177712,57
CORONEL URGILES MARIA ELENA	2000,00
CORPORACIÓN LEGAL&OCUPACIONAL DEL AUSTRO	1274,39
ESFEL S.A	3944,89
ESPINOZA CASTILLO XAVIER NECTARIO	154,44
G4S SECURE SOLUTIONS (ECUADOR)CIA.LTDA.	51,10
INTER BORDER S.A.	880,57
JORGE ESCUDERO E HIJOS CIA.LTDA.	781,91
KERAMICOS S.A.	649,35
LAZO LOJA EDGAR PATRICIO	7531,71
LEON REA ISRAEL BENJAMIN	97,84
MENDOZA PEÑAFIEL MANUEL EDUARDO	25,40
VILLAVICENCIO PESANTEZ ANGEL FERNANDO	108,03
TOTAL	258819,34
PROVEEDOR	SALDO
CERAMICA RIALTO S.A	180000,00
TOTAL	180000,00

El 81.51% pertenece a la empresa Rialto, Se resuelve que \$ 180,000.00 según orden del Sr. Juan Eljuri en reunión con el Sr. Gilmo Carrasco y presencia del Sr. Boris Burbano cancelara según liquidez de la empresa y la diferencia se cancelara puntualmente según corresponda los pagos estipulados a 30, 60, 90 y 120 días

Con la otra parte de proveedores Cerámica Pella se encuentra al día en sus pagos.

Sr. Gilmo Carrasco Pérez.

Gerente General

Cerámica Pella