

Cuenca, marzo 26 de 2001

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 período de 2000.

Disposiciones Generales.- La Administración actual siguiendo con los lineamientos del mejoramiento tanto estructural como económico en el año 2000 experimentó cambios importantes en los siguientes campos.

Campo Administrativo.- Con la optimización del recurso humano y delimitación de las actividades a ser desarrolladas por cada uno de sus miembros se ha logrado un mejoramiento en la obtención de información precisa, correcta y oportuna, con lo que facilitó la toma de decisiones.

Campo de Ventas.- Las nuevas políticas y estrategias de venta adoptadas por la empresa dieron como resultado un incremento constante del nivel de ventas, montos que han cubierto satisfactoriamente los gastos e inversiones en materias primas que la empresa ha necesitado.

Campo Financiero.- A consecuencia del mejoramiento del nivel de ventas así como en la recaudación de sus cuentas por cobrar a los clientes, se produce un incremento de liquidez hacia la empresa, pudiendo la misma cumplir con las obligaciones por pagar, por esta razón se observa en sus balances la disminución considerable de dichas obligaciones quedándonos con un pasivo menos agresivo en relación a años anteriores; así como, abastecer de materias primas oportunas para satisfacer su margen de producción y poder obtener inventarios óptimos para satisfacer al nivel de ventas alcanzadas.

Campo de Producción.- Con el estudio de optimización tanto de recursos humanos como materiales para reducir los costos de producción, se ha obtenido excelentes resultados y así poder atender a nuestra clientela con precios de venta mucho más bajos en relación con la competencia sobretodo en esta época de crisis económica que esta viviendo nuestro país, todo esto sin descuidar la calidad de nuestros productos.

Situación Económica y Financiera.- La empresa experimenta una utilidad considerable de \$ 142.454.14, que representa el 38% del total de las ventas, valor que se deriva de todas los resultados favorables existentes y demostrados anteriormente; una utilidad operacional de \$ 142.528.86 que representa un 39.48% que en las circunstancias actuales es bastante bueno y con relación al año anterior hay un mejoramiento en 13.75%, las cuentas por pagar que la empresa posee han ocasionado un gasto financiero del 19% porcentaje que es menor

OFICINAS: Gran Colombia 22-198 y Unidad Nacional • Telf.: (593-7) 842758

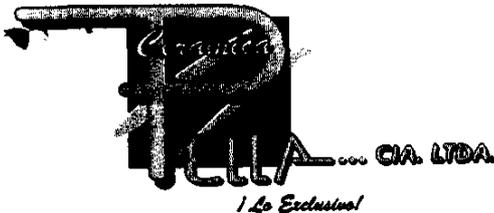
Fax: (593-7) 831531 • e-mail: chpella@az.pro.ec • P.O. Box: 0103171

ALMACEN CUENCA: Gran Colombia 23-80 y Av. de las Américas • Telefax: (593-7)841203

ALMACEN QUITO: Av. Francisco de Orellana 8-77 y 6 de Diciembre • Telf.: (593-2) 504479

FABRICA: M. Cabello Balboa 1-75 y Av. de las Américas (Sector Yanuncay)

Teléfonos: (593-7) 816437 - 818560 • Fax: (593-7) 888489



con relación a los años anteriores debido a la baja del porcentaje en interés conocido por todos, al final se observa un rendimiento del patrimonio en 43.74% este porcentaje es alto debido a la disposición del SRI en el proceso de dolarización con la cuenta resultado por exposición de la inflación donde se indica se cargue a resultados, el que en nuestro caso es ganancia dando un incremento del 21% en el total de la utilidad de la empresa.

También se observa un aumento de la razón de liquidez al 3.16% comparado con la del año anterior que fue del 1.37%, la prueba ácida asciende del 0.66% al 0.77%, esto demuestra que se tiene inventario que rota constantemente y se tiene mayor capacidad de pago.

Los índices de endeudamiento bajan considerablemente ya que la empresa se ha propuesto terminar de pagar la deuda contraída con el Dr. Jorge Páez es así que del 69.34% bajan actualmente al 19.93%, del total del pasivo se concentra a corto plazo el 98.05%, el pasivo con relación al patrimonio significa el 0.25%

Perspectivas para el año 2001.- Con el mejoramiento del pasivo la empresa prácticamente se queda sin deudas sólo con deudas operativas como son las referentes a proveedores nacionales y extranjeros, lo que le da una soltura considerable en el cumplimiento de las obligaciones con proveedores del exterior, dando paso al funcionamiento operativo y productivo de la empresa para así llegar a tener mejores niveles de ventas. También sé esta en capacidad para invertir en nuevos estudios y tendencias del mercado Europeo para poder caminar a la par con éste y pretender alcanzar el liderazgo en lo que respecta a la producción y ventas de listelos o cenefas que son lo fuerte de nuestra empresa. Así como se tiene previsto para los meses de Junio o Julio entrar al mercado Peruano y empezar a concretar el propósito de exportar, ya que nuestro producto cumple con calidad para exportación.

Quiero dejar constancia al igual que los años anteriores de mi agradecimiento al Dr. Jorge Páez, Sr. Fabián Alvarez, Sr. Leonardo Espinoza y a todo el personal que labora en la empresa por el apoyo brindado a mi gestión.

Ing. Jacqueline Vizñay C.
GERENTE GENERAL