



Cuenca, Marzo 10 de 2003

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 2002.

**Disposiciones Generales.-** La Administración actual impulsada a conseguir mejores resultados a los experimentados en los años anteriores tubo las siguientes respuestas en los diferentes campos.

**Campo Administrativo.-** Se ha mantenido con un eficiente desempeño de actividades de cada uno de sus miembros por lo que no se han presentado problemas en la obtención de información precisa, correcta y oportuna para la toma de decisiones.

**Campo de Ventas.-** Las políticas y estrategias de ventas adoptadas por la empresa en este año, tales como mantener el precio congelado en las cenefas y en los fondos bajar el precio de venta para que la utilidad se refleje por el volumen de ventas, ayudaron a mantener un nivel de ventas para cubrir en gran parte los gastos operacionales de la empresa pero con bastantes limitaciones debido a la fuerte competencia de producto importado de segunda o discontinuado a bajo precio y la recesión económica que se produjo en el país en este periodo. Por esta razón el nivel de ventas es bastante mas bajo al del año anterior.

**Campo Financiero.-** A consecuencia de la disminución del nivel de ventas, observamos nuestros índices de liquidez mucho más bajos que los reflejados en el año anterior, se ha tratado de cumplir con las obligaciones por pagar tanto nacionales como del exterior, teniendo que paralizar el pago a prestamos por parte de dos de sus socios por esta razón se observa en sus balances el aumento del pasivo; también se ha tenido que reducir el nivel de importación de materias primas sin sacrificar el normal desenvolvimiento de producción.

**Campo de Producción.-** Nos hemos mantenido con los lineamientos del año anterior es decir constantes en el estudio de optimización tanto de recursos humanos como materiales para reducir los costos de producción, sin descuidar la calidad de nuestros productos; en este campo los niveles de producción son mucho más bajos que los de las estadísticas anteriores por lo que en costo mismo ya no se puede hacer mas ya que solo con un volumen mayor de producción se pudieran bajar el costo de producción vías los costos fijos de producción.

**Situación Económica y Financiera.-** En este año la empresa obtiene una pérdida que alcanza al valor de \$ 41.332.39, que representa el -16.16% del total de las ventas, valor que se deriva de todos los estancamientos en ventas; una pérdida operacional de \$ 40.685.22 que representa un -15.90% que en las circunstancias actuales son bastante critico debido a que la empresa de los costos actuales ya no se puede reducir más, las cuentas por pagar que la empresa posee son cuentas del desenvolvimiento operativo de la misma por lo tanto no ocasiona intereses por lo que se observa que no se existe gasto financiero, el rendimiento

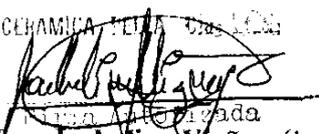


del patrimonio se ve afectado por la disminución llegando al -22.95% con relación al del año anterior que fue del 3.86% a pesar de que este porcentaje fue bajo pero en todo caso positivo. Se observa un estancamiento de la razón de liquidez al 1.51%, la prueba ácida asciende del 0.32% al 0.36%, esto demuestra que el activo disponible cubre en cuadro décimas mas al pasivo, el nivel de ventas del año anterior fue de \$ 330.944.83 y este año descendiendo a \$ 262.235.75.

Los índices de endeudamiento permanecen mas o menos estable del 42.31% al 42.71% no hay incremento en deudas operativas ni mucho menos se encuentren vencidas, del total del pasivo se concentra a corto plazo el 98.36%, el pasivo con relación al patrimonio significa el 0.75

**Perspectivas para el año 2003.** - Tenemos confianza de que la economía del país se estabilice, se reduzca la importación de cerámica española de segunda y discontinuada y se acaben las promociones agresivas de la competencia, con el fin de terminar con nuestro cuello de botella actual que son las ventas se tiene planteado la necesidad de contratar personal de ventas para Guayaquil y Quito, tendiendo a aumentar nuestro nivel de ventas esta personal tiene que dedicarse a vender directamente a las constructoras entrar a contratos grandes porque las ventas a través de distribuidores están cubiertas y no es suficiente para que la empresa alcance su punto de equilibrio mucho menos tenga utilidad.

Quiero dejar constancia al igual que los años anteriores de mi agradecimiento a los socios de la empresa y a todo el personal que labora en la misma por el apoyo brindado a mi gestión.

CERÁMICA PELLA S.A. CIA. LTDA.  
  
Ing. Jacqueline Vizñay C.  
GERENTE GENERAL