



31452

Cuenca, Marzo 28 de 2005

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 2004.

**Disposiciones Generales.-** Como es característico de esta administración siempre interesada en conseguir la mejor rentabilidad; con esfuerzo, sacrificio y mucha determinación a pesar de la iliquidez nacional se ha conseguido los siguientes resultados:

**Campo Administrativo.-** Se sigue obteniendo la información oportuna y certera por lo que no hay cambios drásticos en este campo, esto ha permitido estar en constante preocupación y cambio de políticas y estrategias para seguir en el mercado, una de las determinaciones claras y concretas que se ha establecido en este año es aumentar la presión en todos las áreas para el cumplimiento eficiente de la responsabilidad encomendada, con el fin de aumentar la productividad con los mismos recursos tanto humanos como económicos, lográndose por lo tanto una mejor rentabilidad de la inversión.

**Campo de Ventas.-** Con la ayuda de la salvaguarda se ha logrado defender un poco la fuerte competencia existente en el mercado tanto de Colombia, Perú y España, lo que nos sigue afectando es la falta de liquidez de los consumidores, el plan de aumentar la producción vía incremento de piezas nuevas nos ha resultado por lo que se ha mantenido durante todo el año recuperándose un buen sector del mercado a nivel nacional, también se incremento nuestra fuerza laboral en ventas observándose una mejor participación en el nivel de ventas con respecto al año anterior.

**Campo Financiero.-** Se observa un ligero mejoramiento, se ha logrado pagar un poco de créditos que el año anterior se tuvieron que contratar con los bancos, quedándonos únicamente uno con pagos mensuales; por el mejoramiento en ventas, existe una mayor rotación de inventarios es decir mayor importaciones por lo que se necesita un mayor capital de trabajo para invertir en materias primas así como para seguir solventando en parte la falta de liquidez de nuestros clientes, ya que actualmente se demora mucho mas tiempo para efectivizarse las cuentas por cobrar es por esta razón que baja significativamente el capital de trabajo.

**Campo de Producción.-** En este año se incremento un poco los niveles de producción vía incremento de piezas con diseños nuevos, con el fin de bajar los costos de producción lo que se observa muy claramente en el incremento de la rentabilidad que nos demuestra el estado de resultados.

**Situación Económica y Financiera.-** La perdida actual es mucho menor a la del año anterior alcanzando el valor de \$ 35.546.78 que representa el -11.88% del nivel de ventas, una perdida operativa del -10.63% y un margen de utilidad bruta del 20.39%, también se observa un decremento del patrimonio del -51.25%. En cuanto a los niveles de endeudamiento tenemos comprometido el 73.74% del activo por todo el pasivo que la empresa posee, así también este pasivo se concentra casi todo al corto plazo, la relación del



pasivo con respecto al patrimonio es de 2.81, se observa una ligera disminución de los índices de liquidez, de prueba ácida y del capital de trabajo. Los inventarios han rotado un poco más que en porcentaje representa el 1.13% para este año, las cuentas por cobrar han rotado para este año el 13.77% el año anterior fue del 7.91%.

**Perspectivas para el año 2005.-** Como les había indicado en meses anteriores la firme propuesta de ponerle a la empresa en un buen sitio en el mercado y por ende económicamente sigue en pie y es por esta razón que se empieza a observar una ligera recuperación, para este año tenemos como meta principal llegar a niveles altos de producción y exigir a nuestra fuerza laboral la realización de este inventario vía ventas, nuestros niveles de ventas han empezado a ir incrementando paulatinamente pero siempre en incremento, estar siempre pendientes de no desatender al mercado con modelos nuevos estar pendientes que se optimice los tiempos y recursos económicos y laborales cumpliendo así con las expectativas que hemos planteado tanto a trabajadores como socios de esta empresa.

Como todos los años anteriores vuelvo a reiterar 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 Vizfay C.  
Cd. # 0102043858

25 ABR 2005