

Cerámicas
RIALTO 

INFORME DE LABORES

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

CERAMICA RIALTO S.A.

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONOMICO 2008

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la Ley y en los Estatutos Sociales de la Compañía presento en consideración de ustedes el informe de Labores correspondiente al Ejercicio Económico del año 2008, al mismo que adjunto los informes del Comisario de la Compañía, Eco. Ximena Galarza y de los Auditores Externos Nuñez Serrano & Asociados.

1. ENTORNO ECONOMICO

El año 2008 cerró con una inflación de 8,8 %, lo que representa un incremento de 5 ½ puntos y convierte al 2008 en el año más inflacionario desde el 2002 (9,4%). Los factores que incidieron en su aceleración pueden atribuirse a:

- El alza, a principios de año en el precio de los alimentos por problemas en la cosecha.
- El alza en los precios de la materia prima que importa el país, en particular trigo, soya, hierro e insumos para la industria (especialmente petroquímicos)
- El incremento del gasto público, que dinamizó la demanda y permitió el incremento en el precio de los servicios.

El año pasado se puede dividir en 9 meses de bonanza fiscal por el alto precio del petróleo (promedió entre 77 hasta 120 USD por barril), y 3 meses de colapso drástico por la baja del precio (en diciembre promedio alrededor de 31 USD por barril). Lo cual generó un precio anual promedio de 83,7 USD por barril, 20 USD más con respecto al 2007.

La recaudación fiscal del Servicio de Rentas Internas en el periodo 2008 llegó a 6.194,5 millones en valores netos, superando en 12,1% la meta trazada para el Presupuesto General de Estado, conservando la tendencia creciente que ha tenido en el tiempo la recaudación tributaria.

Como se esperaba, se profundizó el problema de explotación de diferentes materiales, tanto en el Oriente, como en la provincia del Azuay, generando el cierre de concesiones mineras, y dificultades en el suministro especialmente de materiales blancos para la cerámica de vajilla y sanitario.

El dólar al contrario del año pasado, el último trimestre revirtió el proceso de devaluación frente a monedas fuertes como el euro, o incluso regionales como el peso a extremos que ha afectado enormemente la competitividad del sector exportador.

Las nuevas disposiciones generadas por el mandato #8, trastocaron la contratación laboral, eliminando la tercerización e intermediación, obligando a las empresas a reformular sus contrataciones, y a incrementar el personal de contratación directa a las empresas.

El panorama del año 2009 es desconcertante, debido a los problemas que se viven en la balanza comercial, fruto de la disminución de los precios del petróleo, de la disminución de las importaciones y la afección principal al negocio de la construcción y que nos influye directamente como es la disminución de las remesas de los emigrantes, acompañado de la disminución del gasto general de la población; lo cual generará problemas en los niveles de venta de las empresas.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

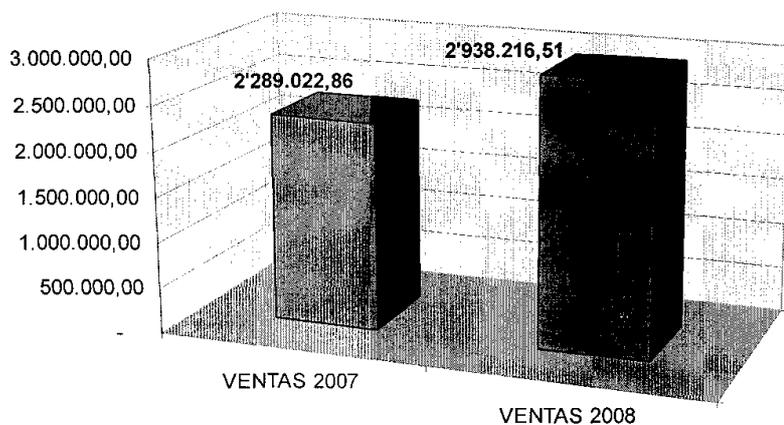
2.1 VENTAS

En el año 2008 se consolidó la estrategia de aumentar nuestra presencia a nivel nacional en número de distribuidores, lo que permitió el incremento sostenido de las ventas, sin embargo debido al crecimiento interno se focalizó las ventas al mercado local lo que nos permitió alcanzar los 4'990.226.84,00 de utilidad.

En términos de valor las ventas netas del ejercicio 2008 alcanzaron los 17'135,122.34 USD, es decir existe un incremento del 44 % frente a las ventas netas registradas en el año 2007 que fueron de 11'872,827.26 USD.

En términos de cantidad las ventas del ejercicio 2008 fueron de 2'938,216.51 m², es decir tuvimos un incremento de 649,193.65 m² que equivale al 28.36 % frente a las ventas del año 2007 que fueron de 2'289'022.86 m².

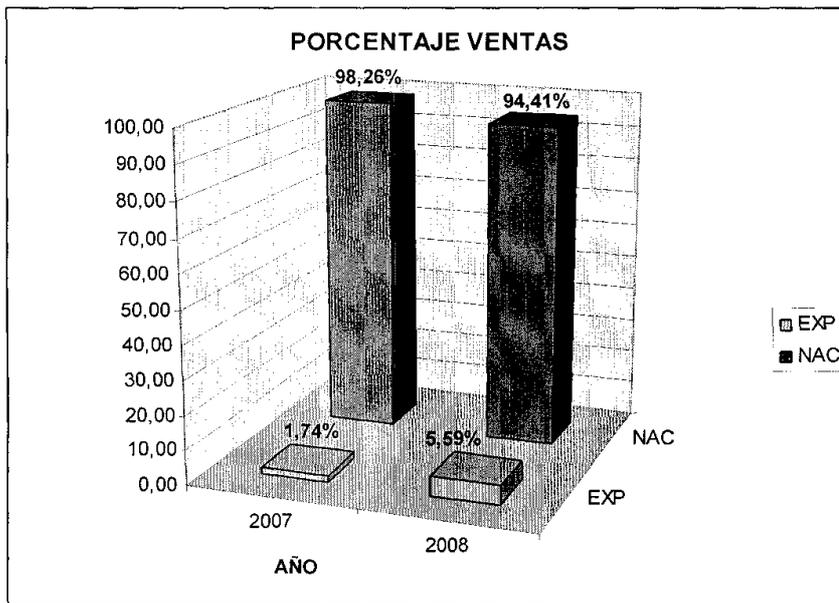
VENTAS M2



La composición de la venta entre mercado nacional y mercado de exportación varió de manera considerable, por lo indicado anteriormente, evidenciándose la mayor importancia del mercado nacional en comparación con el de exportación:

Mercado	Años	
	2007	2008
EXP	1.74%	5.59%
NAC	98.26%	94.41 %
Total general	100,00%	100,00%

CUADRO VENTAS TOTALES m2



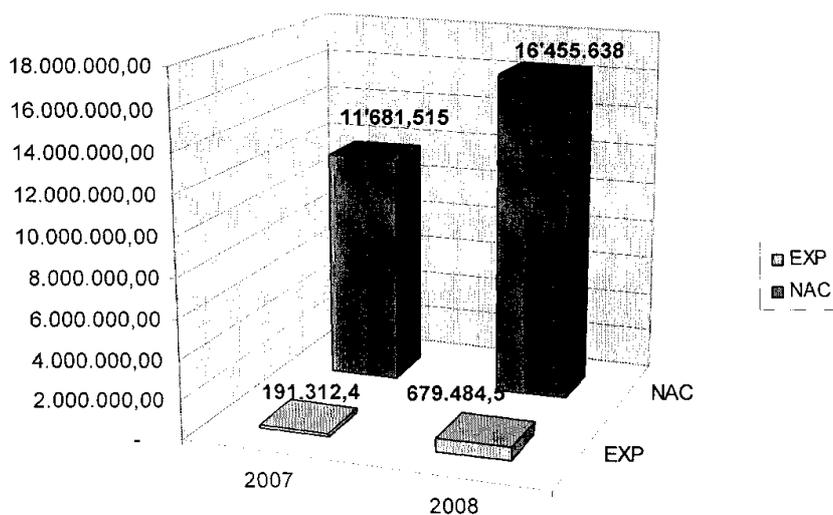
Mercado	2007	2008	INCREMENTO
EXP	35,404.3	164,403.45	359%
NAC	2'253,618.5	2'773,813.06	23.08%
Total general	2'289,022.86	2'938,216.51	28.36%

- El precio promedio neto en el mercado de exportación pasó de 4.11 USD/m2 a 4.13 USD/m2, representando un incremento del 0.04 %.
- El precio promedio neto en el mercado nacional pasó de 5.26 USD/m2 a USD/ 5.85, representando un incremento del 11.3 %.

CUADRO DE VENTAS TOTALES \$

Mercado	2007	2008	INCREMENTO %
EXP	191,312.40	679,484.50	255 %
NAC	11'681,515.00	16'455,638.00	40.8 %
Total general	11'872,827.26	17'135,122.34	44 %

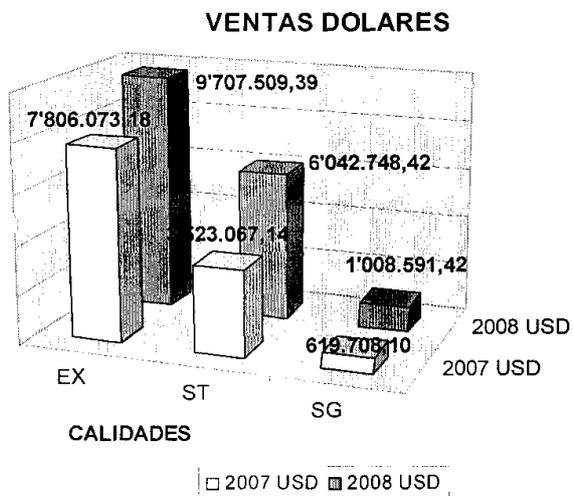
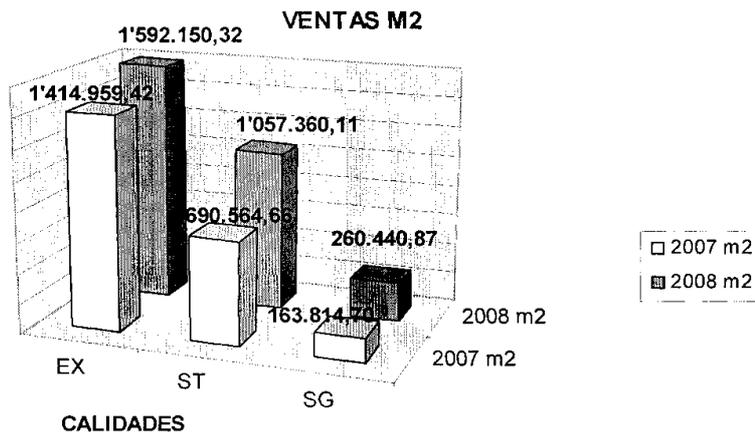
VENTAS DOLARES



CUADRO DE VENTAS POR CALIDAD

Mercado	Cal	2007 m2	2008 m2	2007 USD	2008 USD
	EX	1'414,959.42	1'592,150.32	7'806,073.18	9'707,509.39
	ST	690,564.66	1'057,360.11	3'523,067.14	6'042,748.42
	SG	163,814.70	260,440.87	619,708.10	1'008,591.42
Total general		2.269.338,78	2.909.951,30	11.948.848,42	16.758.849,23

El valor de 376.273,11 que descuadra corresponde a Pegacer (Juntas de empare), otros formatos y calidades que existen en inventario, además facturas a empresas relacionadas (pigmentos, materias primas, cajas, etc.)

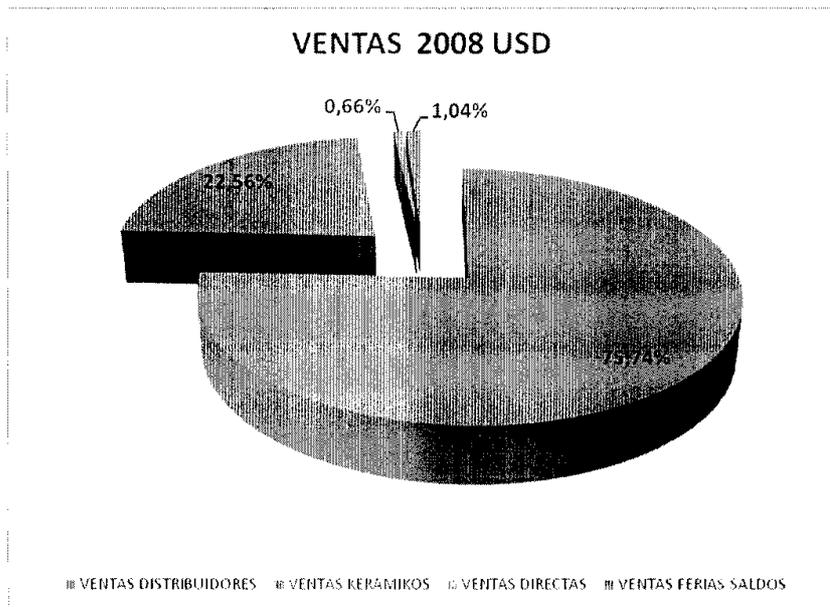
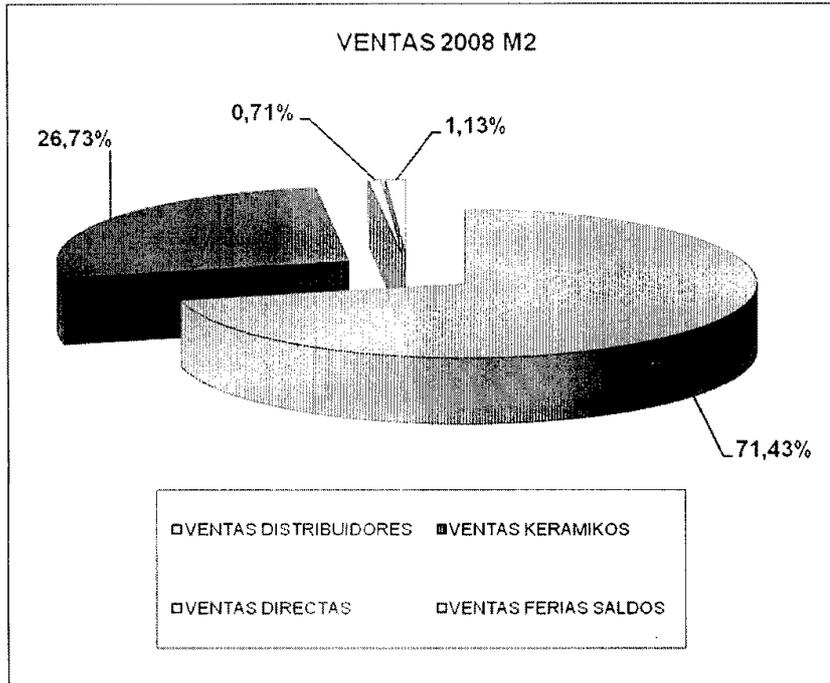


CUADRO DE VENTAS POR CANAL 2008

	CANTIDAD	%	NETO	%
VENTAS DISTRIBUIDORES	1'978.977,35	71,43	12'274.159,22	75,74
VENTAS KERAMIKOS	740.726,32	26,73	3'655.451,22	22,56
VENTAS DIRECTAS	19.730,25	0,71	107.089,18	0,66
VENTAS FERIAS SALDOS	31.255,93	1,13	169.230,16	1,04
TOTAL	2'770.689,85	100,00	16'205.929,78	100,00

En este cuadro se están considerando todas las ventas.

GRAFICO COMPARATIVO



- Se cambio la estructura comercial del año pasado para poder mejorar nuestra presencia en el mercado nacional, incrementando dos territorios que ahora son dirigidos por jefes de ventas regionales desde Guayaquil, Quito, Cuenca, Riobamba y Santo Domingo. Ellos son los que se encargan del seguimiento directo de la atención a los clientes a través del manejo de cuentas clave, con la coordinación la Gerencia Comercial.
- Se incrementaron 73 clientes que se mantienen activos a nivel nacional durante el 2008

Como se puede observar, la estrategia comercial a nivel nacional se basó en dos ejes:

1. En el incremento del número de clientes a nivel nacional que dio como resultado un crecimiento de ventas del 17% fuera de las ventas a los clientes regulares.
2. En incrementar la venta de productos de mayor percepción en diseño y calidad lo que nos dio la oportunidad de incrementar nuestros precios, que en valor neto fue de 0.35 USD por m², resultando una utilidad adicional del 5% sobre los demás productos.
Como ejemplo están las Líneas Mate con los productos POSEIDON, SOHO, AMIRAN y la línea de Maderas

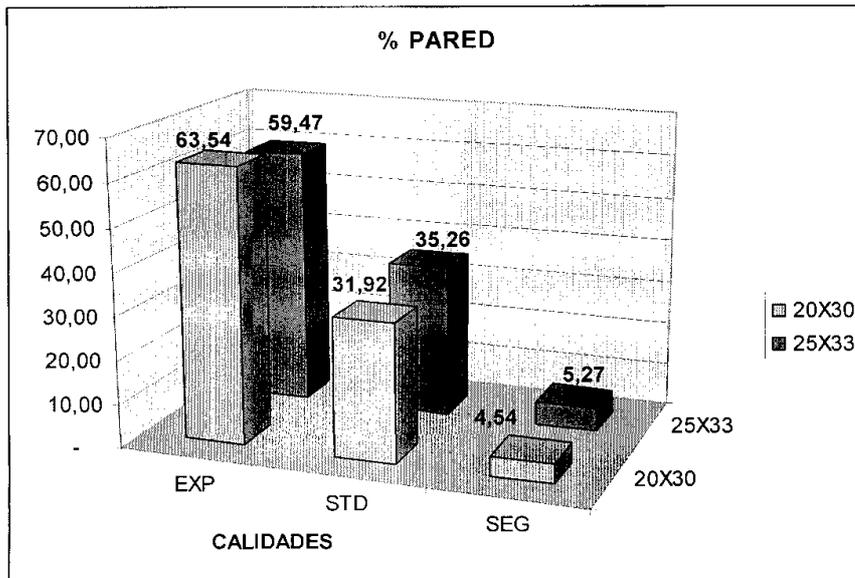
2.2 PRODUCCION

En el año 2008 la producción total fue de 2'790.556.70 m², con una participación de los productos por uso de la siguiente manera:

- a) **Pared:** En el grupo de productos de los formatos destinados para este uso se produjeron 1'283.513.50 m² que significa el 46 % del total producido.

La incidencia de calidad en los productos para Pared fue la siguiente:

61.49 % calidad exportación,
33.60 % calidad comercial
4.91 % terceras y bajas



b) **Pisos:** En el grupo de productos de los formatos destinados para Piso se produjeron 1'507.403.20 m² que significa el 54 % del total producido.

c) La incidencia de la calidad en los productos para piso fue la siguiente:
 61.32 % calidad exportación,
 31.38 % calidad comercial
 6.79 % terceras y bajas.

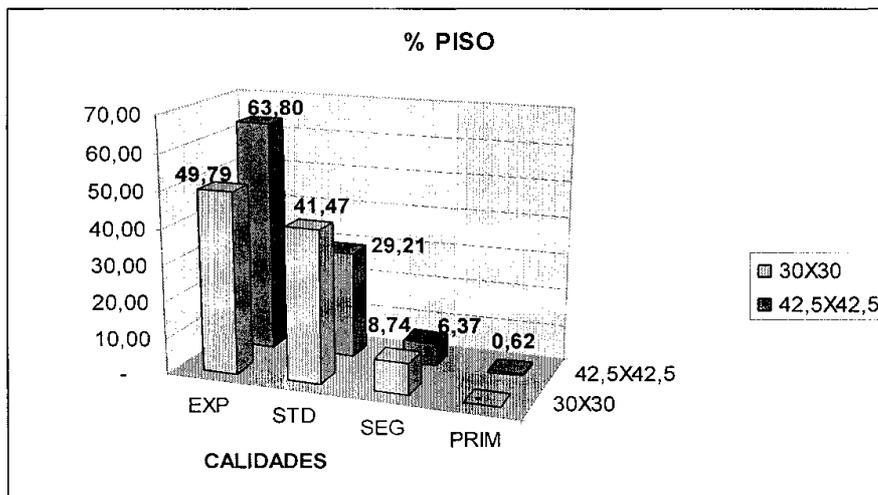
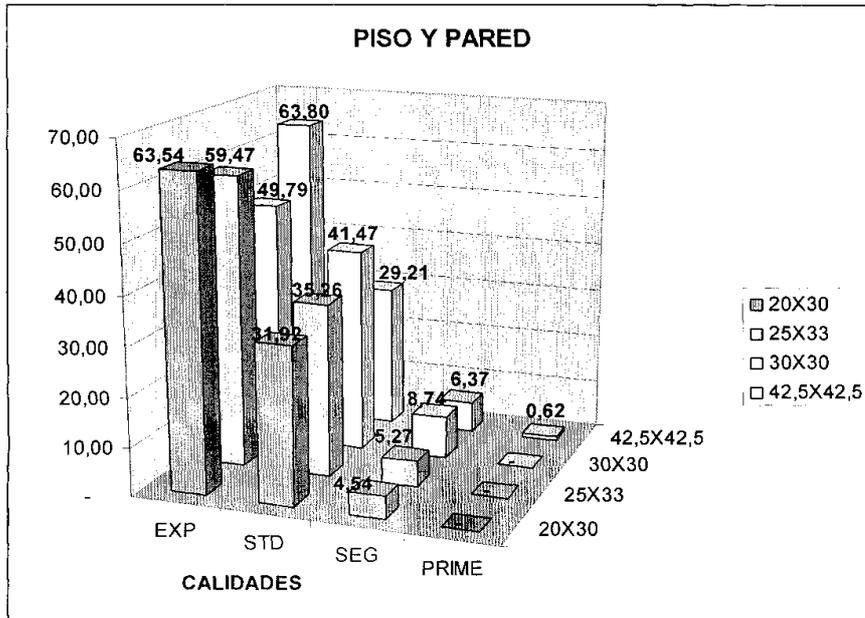
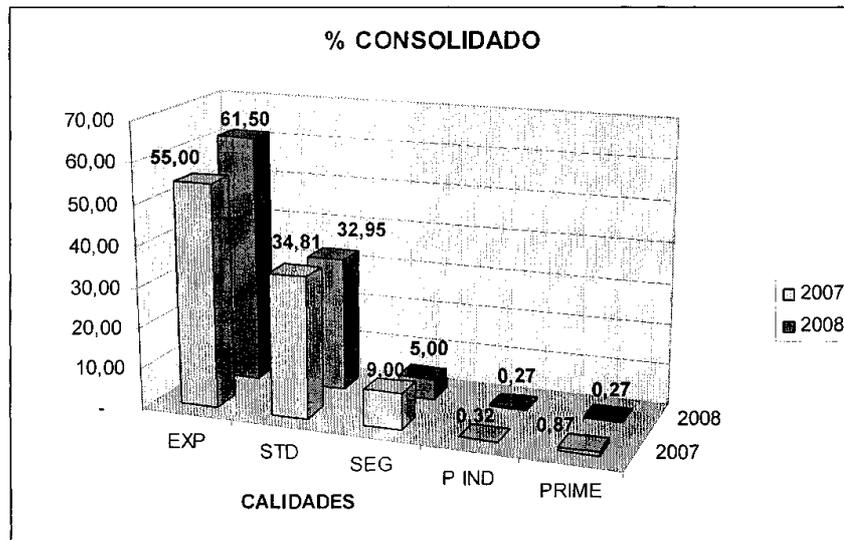


GRAFICO COMPARATIVO POR CALIDAD ENTRE FORMATOS



d) En el año 2008 hemos logrado mejorar nuestra calidad Exportación en 6,5 % terminando el año con el 61,5 % en esta calidad y disminuyendo del 9 % al 5 % en productos de calidad segunda.

GRAFICO COMPARATIVO ENTRE CALIDADES 07/08



Los ingresos de producción del año 2008 fue de 2'790.556.70 m2 contra los ingresos de producción del año 2007 que fueron de 2'706.939.70 m2, nos da un incremento del 3.4 %.

Durante el año 2008 se ha introducido en el mercado nuevos grupos o familias de productos para piso y pared en los siguientes formatos:

42,5 x 42,5 denominados: PORTO, SAO PAULO, POSEIDON, BRASILIA, FIRENZE, NEMESIS, SOHO, MODENA, ASCOTT MATE.

30 x 30 denominados: OPALO, AMATISTA, ZAFIRO, VIENA, ARCO IRIS,

25x 33 denominados: VESUBIO, CRISTAL, BRASILIA.

20 x 30 denominados: BELLAGIO, GRACIA.

3. INVERSIONES

ACTIVOS FIJOS

Durante este año se ha continuado con el Proyecto de Ampliación iniciado a finales del 2007, con la instalación del atomizador, la instalación de la nueva balanza de carga y adicionalmente se ha realizado obras civiles como la construcción de la nave donde están colocados los 2 molinos nuevos y el atomizador con todo el sistema de almacenamiento.

La inversión en estos activos fueron de 793.916.82 USD.

Al 31 de Diciembre del año 2008 el total del Activo Fijo Neto es de 9'493.174 USD significando un incremento porcentual de 2.38 %

INVERSIONES EN COMPAÑÍAS RELACIONADAS

En el año 2008 no se ha realizado inversión alguna en compañías relacionadas.

4. ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

a. LABORAL

Para dar cumplimiento a lo dispuesto por la Ley (mandato # 8), manifiesto que a partir del 1 Mayo 2008 se dio por terminado los contratos con las compañías intermediadoras y tercerizadoras, por lo tanto a partir de esa fecha todo el personal paso a trabajar con contrato a plazo fijo en CERAMICA RIALTO.

La rotación del personal ha disminuido en el 2008 a un nivel del 4,89% mensual con respecto a la masa laboral. El número de empleados a Diciembre fue de 260 personas.

Los departamentos con mayor incidencia (10,5%) sobre la rotación total son Mantenimiento y Clasificación final.

La relación laboral con el personal que ha prestado sus servicios para la Compañía durante el periodo 2008 se ha desarrollado con normalidad.

Al cierre del presente ejercicio económico no existe ningún trámite legal que involucre a la Compañía.

b. LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las normas legales en los Actos y Contratos que ha celebrado la Compañía y en las disposiciones que se ha impartido.

c. ADMINISTRATIVO

La gestión administrativa se ha desarrollado con normalidad.

5. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO

La Compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas de Mayo del 2008.

En cuanto al Capital Suscrito de la Compañía, se incremento de USD 4'700.000 del año 2007 a USD 5'800.000 en el año 2008, con la consiguiente reforma de los Estatutos Sociales.

De igual manera se ha cumplido con las resoluciones de la Junta Directiva

6. RESULTADOS Y PATRIMONIO

a. RESULTADOS

La Utilidad Neta del ejercicio económico 2008, asciende a USD **4'990.226,84** con relación a la Utilidad del 2007 que fue de USD 1'923.337,81 existiendo un notable incremento del **159 %**.

b. PATRIMONIO

El Patrimonio Neto de la Compañía al 31 de Diciembre del 2008 es de USD 12'376.288,00

El Valor Patrimonial de la Compañía respalda a cada acción en 1.65 veces su valor nominal.

7. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

- Formular una pasta para monoquema que se pueda quemar en 43 minutos.
- Mejorar el abastecimiento de materia prima para garantizar un buen porcentaje de calidad en producción.
- Poner en funcionamiento la maquinaria nueva y producir 420.000 m2 / mes.
- Aumentar el número de distribuidores y vendedores para vender la futura producción.
- Desarrollar productos que por percepción podamos obtener un mejor precio.
- Afianzar e incrementar los vendedores en el departamento de exportaciones para poder crecer en ventas.
- Invertir en publicidad con el objeto de reforzar la marca a nivel nacional y ampliar nuestra participación en el mercado.
- Rearmar el departamento de Mercadeo para que nos ayude a mejorar.

- Se recomienda que las utilidades del ejercicio 2008 se destinen para incrementar el capital suscrito de la compañía.

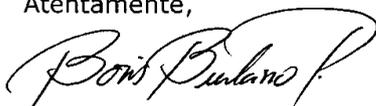
8. CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La Compañía durante el año 2008 ha dado cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

Queda a consideración de los Señores Accionistas el presente Informe de Labores, reiterando el agradecimiento a todos los trabajadores y a las personas que colaboraron con la Compañía durante el ejercicio 2008.

Cuenca, Marzo 13 del 2009

Atentamente,



Sr. Boris Burbano Palacios
GERENTE GENERAL
CERAMICA RIALTO S.A.