

# Informe de gestión Kerámikos año 2014



 **kerám**



# Informe de gestión año 2014

## Estimados Señores Accionistas y Miembros del Directorio

Como Gerente General de Kerámikos S.A. me dirijo a Ustedes para presentarles en detalle como se desarrollo la gestión comercial, productiva, administrativa y financiera del ejercicio del año 2014, también se analiza el mercado y nuestra ubicación en el mismo.

Cumpliendo con la ley de compañías y como mandan los Estatutos Sociales de Kerámikos S.A. adjunto los informes del Comisario, de los Auditores Externos, así como también hago entrega de los estados financieros.

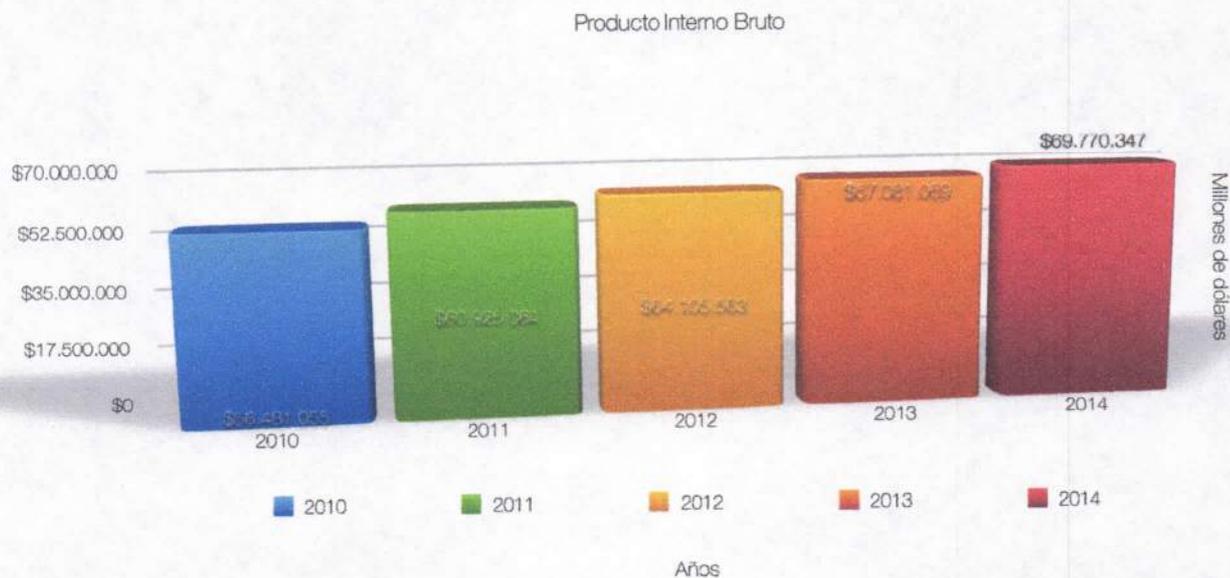
### Situación Económica Nacional.

La economía Nacional durante el año 2014 tuvo los siguientes indicadores principales.

#### Producto Interno Bruto

Los datos oficiales del Banco Central del Ecuador indican un crecimiento del PIB en un 3,4% real frente al 4,05% que estuvo estimado para este periodo. El motivo de esta disminución en el crecimiento se da básicamente por el precio del petróleo en el ultimo trimestre del año. El PIB total el año fue de \$69.770.347.000 dólares, \$2.689 millones mas que el año anterior.

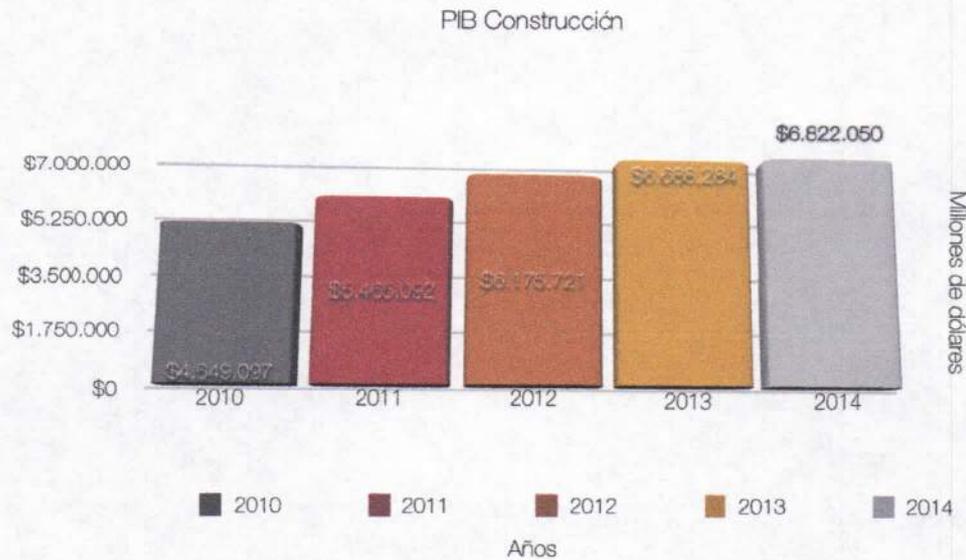
Gráfico 1.





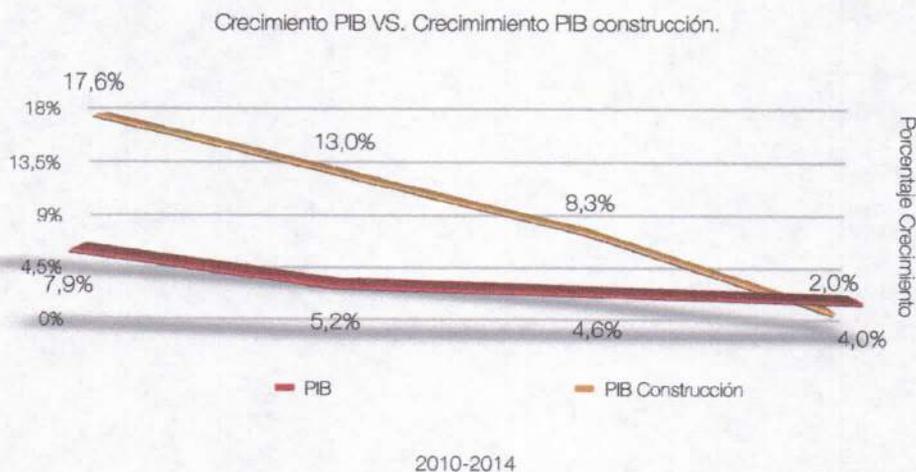
La construcción fue el 9,78% del total del PIB es decir \$6.822.050 y como podemos ver en el gráfico a continuación. El crecimiento anual del sector tiene una notable desaceleración (gráfico 3.)

**Grafico 2.**



En cuanto a la variación inter-anual del PIB (3,4%), a más de la construcción las actividades que presentaron mayor contribución fueron; Actividades profesionales, técnicas y administrativas, 0,58%; y , Petróleo y minas, 0,57%.

**Grafico 3**



## Inflación

La inflación acumulada cerro en el 3,59% , apenas por encima del 3,2% estimada por el Gobierno Nacional, teniendo en cuenta que este año en particular empezaron las restricciones en importaciones por la fijación de cupos a los importadores lo que suponía una falta de abastecimiento de productos y una alza de precios. (Gráfico 4)



## Empleo

Al analizar el empleo en el Ecuador se puede observar que en diciembre de 2014, la tasa de ocupación plena representó el 51,4%, la tasa de subocupación el 43,8%, la tasa de desocupación el 4,5% cifras levemente mejores que las del año 2013 en donde el desempleo era del 4,86%. En cuanto al subempleo y la ocupación plena las cifras subieron a 39,83% y 52,07% respectivamente. (Gráfico 5)

Gráfico 4

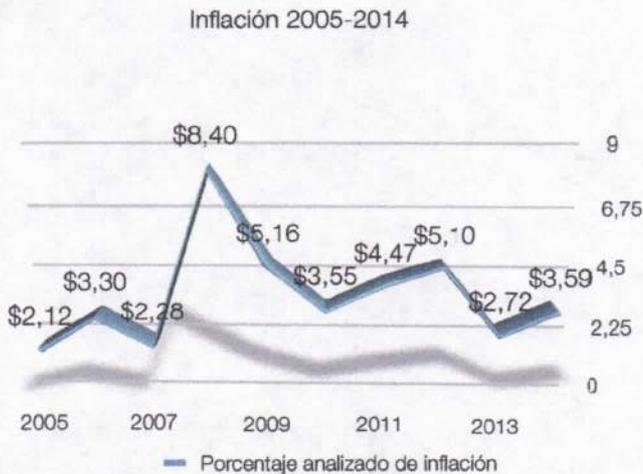
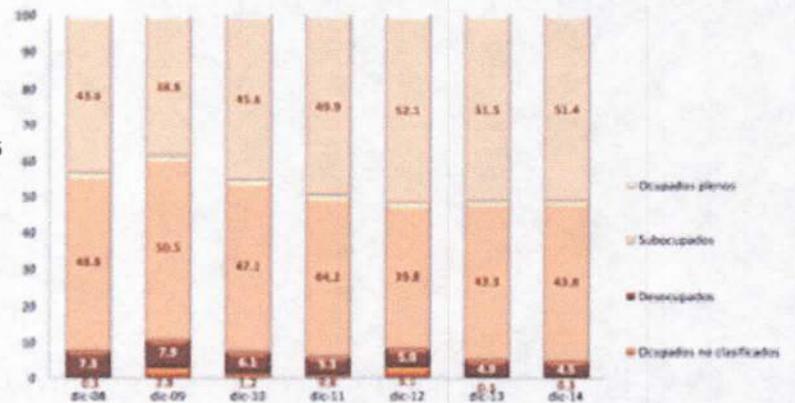


Gráfico 5



## Recaudación de Impuestos y Balanza Comercial

Los tributos recaudados por el Servicio de Rentas Internas en el periodo fueron de: \$13.616.817, \$858 millones mas que el periodo anterior, compuestos básicamente por: Impuesto a la renta \$5.505 millones, IVA: \$4.512 millones, ICE \$615 Millones, Impuestos ambientales: \$115 millones, Impuestos Vehículos Motorizados: \$228 millones, ISD: \$1.259 millones y por importaciones \$2.222 millones.

La balanza comercial disminuyo su deficit en un 30,2% llegando a ser de -\$727 millones. Con un total de exportaciones de \$25.732 millones y \$26.459 millones en importaciones. del total de la Balanza Comercial el valor por productos petroleros es de \$6.885 millones ( 15% menos que el año pasado) y no petroleros de -\$7612 millones (17,5% mas que el año pasado).

## Análisis del Mercado de la construcción

El tamaño del mercado de la construcción en este periodo fue de \$6.822 millones de dolares que equivale al 9,77% del PIB disminuyendo su participación ya que en el periodo 2013 fue de 10,5%. La disminución esta justificada por el disminución de inversiones gubernamentales en infraestructura.

En el segmento de viviendas se entrego un total de \$1.865 millones en créditos, de los cuales \$1.340 millones fueron entregados por el BIESS que es un 6,26% mas que el periodo anterior. El Deficit de viviendas en el Ecuador según el sector inmobiliario está entre 400.00 y 700.000 unidades. Cada año 40.000 familias acceden a viviendas nuevas.



Este deficit de viviendas corresponde en un 60% a un nicho de mercado que demanda viviendas de interés social, las mismas que tienen un precio que va entre \$30.000 y \$50.000 con metrajes entre 40 y 70m<sup>2</sup>.

Por otra parte el precio de metro cuadrado en proyectos de clase media en la ciudad de Quito registran un precio promedio de ventas de \$1400 y en Guayaquil \$1200 y en Cuenca \$1180.

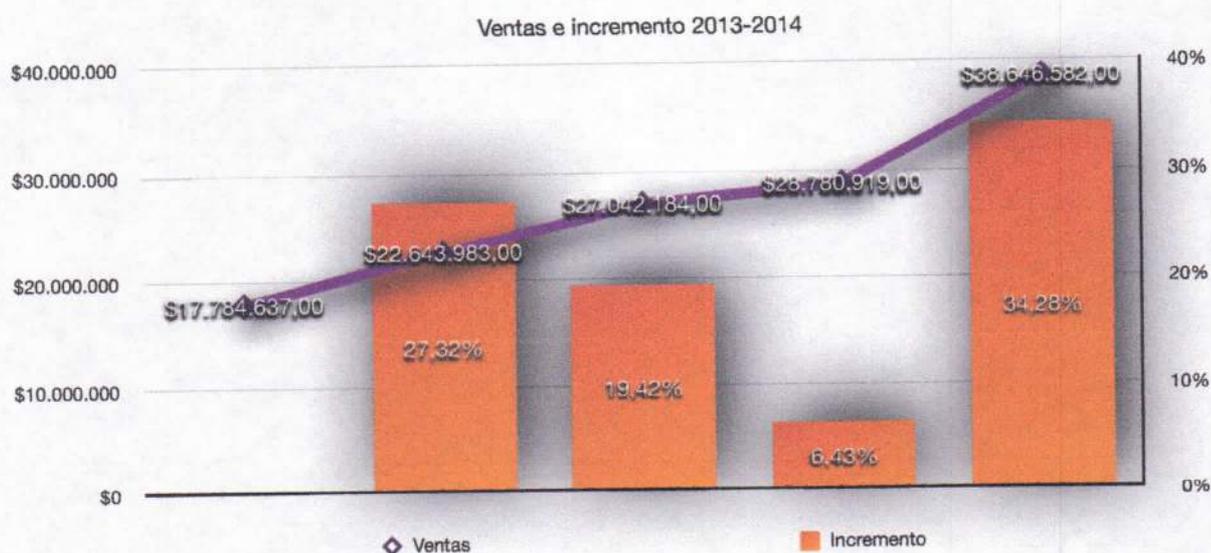
## Análisis actividad comercial

### Ventas

Después de la decisión tomada a finales del año 2013 de desvincular al Gerente Comercial Nacional y reestructurar el área comercial de la empresa, haciendo cambios indispensables de personal a cargo de almacenes, bodegas y jefaturas regionales, los resultados empezaron a cambiar inmediatamente dando como resultado un comportamiento en ventas que explico a continuación

El total de ventas registrado al 31 de diciembre del año 2014 fue de **\$38'467.793,87** registrando un incremento del **34,1%** comparado con el resultado de **\$28'706.127,22** al 2013 y al **2%** del crecimiento del mercado de la construcción. A continuación detallo el histórico de ventas de los últimos cuatro años.

Grafico 6



### Ventas productos baja rotación.

Como parte del programa de liquidación de productos de baja rotación y mal estado se hicieron 22 ferias de saldos en los diferentes locales a nivel nacional, teniendo como resultado una venta de \$242,529 de producto que cumple con criterios de baja rotación o mal estado, además estas actividades generan la venta adicional de \$544.304 de producto de rotación normal. El hacer estas ferias de saldos han generado una venta en los últimos 4 años de \$1'534.000.



## Mercadeo.

El trabajo realizado por el departamento de mercado aportó directamente a incrementar el tráfico de clientes a los puntos de venta durante el periodo puntual de cada promoción, se realizaron cinco promociones anuales que se lanzaron con su revista promocional respectiva y un motivo específico, los temas de cada una fueron: Gran Feria de Baño Hypoo, Enmoda tu cocina, Decora en Keramikos, Liquidación por temporada y Enmoda tu baño.



Cada una de estas promociones tiene un presupuesto asignado de ventas por línea promocionada, el resultado en ventas de estas actividades fue de: \$2'240.165 que es un incremento del 30% sobre las ventas de estas promociones en el año 2013.

La inversión en mercadeo fue de \$394.828 que es el 1,09% de las ventas, generando \$3'027.000 de ventas directas de las líneas en promoción esto es un 99% de incremento. esto genero un valor de \$330.739 en free press. entre las actividades esta la publicacion de publicidad en 32 revistas de circulación nacional, cambio de publicidad en locales, fioreta de producto entre otras.

### Publicaciones en revistas





Se participo también en la feria de la construcción en Guayaquil.

En diciembre del 2014 se adicionó una persona más a este departamento que va a manejar Servicio al cliente y posventa haciendo revisión continua del nivel de atención y seguimiento de procesos de ventas en los diferentes puntos de venta a nivel nacional. También se empieza a medir la satisfacción del cliente y se están desarrollando planes para fidelización de clientes.

### Redes Sociales

El tema de las redes sociales es de suma importancia para Keramikos ya que tenemos a más 80.000 personas recibiendo información continuamente de forma inmediata en sus teléfonos Ipads o computadores. Son clientes potenciales que han decidido estar al tanto de que es lo que estamos haciendo y que están en contacto continuo con nosotros, con la ventaja de que nos enteramos de que es lo que piensan de cada publicación que hacemos.

A nivel nacional somos la segunda empresa del nuestro mercado con más seguidores en redes sociales, estamos muy por encima de Gaiman, F.V, Home Vega, Kiwi etc.

### Análisis actividad administrativa

La principal meta administrativa fue hacerle a la empresa más rentable, para poder lograr esto se controlaron los siguientes temas:

- Gasto en ventas: Siguiendo las recomendaciones de la Junta General, se controla rubros en gastos específicos como en publicidad, combustibles, ferias, teniendo un ahorro significativo. por ejemplo se contrato el servicio de abastecimiento de combustibles por medio de identificaciones y registros de kilometrajes en gasolineras específicas. En la feria de la construcción en la ciudad de Guayaquil se participo con un stand mas pequeño y representativo de los productos que tiene la empresa. No se participo en la feria de Quito, el valor total ahorrado fue de \$366.934.
- El proceso de compra de productos se hace con más detenimiento para lograr mejores beneficios para la empresa. se tiene especial cuidado en la contratación de fletes marítimos.
- Se otorgan menos descuentos en compras, pasando del 0,75% al 0.64% ( pronto pago o pago a contado)
- Con estas medidas se logra reducir el gasto de ventas del 23,23% al 21,12%.
- El departamento de Auditoria Interna realizó 152 auditorias en el año, por inventarios generales, inventarios puntuales, visitas sorpresivas, arqueo fondos rotativos, avance de obras, robos de mercadería en los puntos de venta etc. Este control nos a servido de mucho para que podamos tener un control sobre el trabajo que se realiza en los diferentes locales, y ademas nuestra propia gente



sabe que debe cumplir los procesos de la empresa y notificar novedades. Cada Auditoría tiene un informe con las recomendaciones a seguir y con las decisiones de Vicepresidencia para regularizar cada punto que está pendiente.

Entre algunos de los otros controles se reorganiza la cuenta de fletes y acarreos dividiendo los fletes por compra de producto y por concepto de despacho a clientes con esto se puede tener más control de cada rubro.

Se lleva un control más estricto cada cuenta de cartera y los documentos de soporte de cada cliente distribuidor y constructor. Además se contrata el servicio de Buro de Crédito para calificar cada cliente y tener una referencia crediticia.

Se regularizan ventas facturadas y no despachadas, estas se registran como anticipos hasta el ingreso y despacho del material objeto de la venta, en este periodo las ventas de este tipo fueron por \$304.475.

-Se hizo efectivo por parte de la SENA una nota de crédito a favor de Keramikos por \$69.476,40 por juicio ganado en el caso de la importación de porcelanatos. Esta nota de crédito reembolsa los valores de demoraje y multas impuestas erróneamente por parte de la Aduana.

-Se legaliza la compra de cerámicas Pella en enero del 2014

Se cobran \$10.994 a los empleados responsables de roturas de cerámica, se reciben \$59.400 en notas de crédito por parte de las plantas por el despacho de material que llega roto a nuestras bodegas y se da de baja un total de \$90.581 estas roturas son de producto de tercera calidad estas roturas son del 0,4% del valor de las ventas anuales. De esta forma por primera vez se puede tener un control de los inventarios en las diferentes bodegas.

Desde que se instalaron las cámaras de vigilancia en 5 locales comerciales que sufrían de constantes asaltos, no se han repetido durante todo el año todo el periodo. Por lo que se debe implementar en los diferentes locales. Además que es una forma de ver la actividad que tiene cada punto de venta.

## Activos

### Inversiones

- Se realiza la liquidación de la obra de remodelación del local de la Remigio Crespo por un valor de \$313.353.
- Se realiza la compra de dos camionetas Mahindra y 5 camiones Hyundai por \$202.213,92 estos vehículos son para el remplazo de unidades que ya cumplieron su ciclo útil y para ampliar el servicio de entrega a clientes y abastecimiento de locales.
- Se compran computadoras y equipos por \$51290,40 estas son para remplazo de equipos obsoletos en los locales y como herramientas de trabajo para asesores comerciales
- Se invierte en rieles y estanterías para almacenar productos en bodegas por un valor de \$31.507,39
- Se compra una máquina para corte y acabado de trabajos en mármol y granito por un precio de \$85064
- Se compran 2 Máquinas para la aplicación de pintura \$10.770
- Se provee de 3 montacargas nuevos, dos para Guayaquil y uno para la bodega de Quito.



## Inventarios

A continuación se analiza el inventario y su composición.

Inventario 2014	
Producto en proceso	\$30.687
P. Terminado Industrial	\$781.301
Producto Comercial	\$11.039.672
Subtotal	\$11.851.660
Suministros	\$383.947
Compras en Transito	\$812.628
Importaciones en transito	\$1.116.136
<b>TOTAL</b>	<b>\$14.164.371</b>

## Capital Neto de trabajo

El capital neto de trabajo fue de \$7'820.067 contra \$6'617.577. \$1'202'490 mas que el periodo anterior

El flujo de efectivo neto fue de \$653.139 contra \$1'426.426, \$773.287 menos que el periodo anterior

El activo fijo neto es de: \$4'529'292,58, 653668 mas que en el 2013 que fue de \$3875624.

## Resultado

La utilidad antes de impuestos es el **66,91%** mas que en el periodo anterior, llegando a a ser el **8,07%** de las ventas netas vs. el 6,48% en el periodo anterior y dando un total de **\$3'103.269, \$1'244.065** más que el periodo anterior.

El resultado disponible para los socios después del 15 de participación de trabajadores, 22% de impuesto a la renta, 10% de reserva legal y participación estatutaria es de **\$1'790.348,39.**



## **Patrimonio**

El patrimonio al 31 de diciembre del 2014 fue de \$13'762.466, un 16,98% de incremento comparado con el año 2013. El capital Suscrito se incrementó en \$275.000 llegando a ser de \$4'000.000. Las reservas Legales y Facultativas fueron de \$1'040.036,08 y \$3'820.96,89 respectivamente.

## **Aspectos Laborales y Legales.**

Se han cumplido con las disposiciones del del Ministerio de Relaciones Laborales dando cumplimiento con las normas y disposiciones indicadas por la ley.

Con relación a los aspectos legales, se han cumplido con los contratos firmados y disposiciones impartidas.

## **Disposiciones de la Junta General de Accionistas y Directiva.**

Se ha dado cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas.

## **Cumplimiento de Normas**

Durante el ejercicio económico 2014 Kerámikos S.A. ha cumplido con las normas de propiedad intelectual y Derechos de Autor.

## **Recomendaciones**

- La implementación en este año del sistema informático adquirido por la empresa que sea con una base de datos fuerte tipo ERP
- La implementación de un sistema de bodegas que nos permita hacer un mapeo de los productos y los ingresos pueden ser de forma electrónica ( código de Barras) esto facilitara mucho el trabajo de despachos y mantenimiento de inventarios.
- Aprovechar las el periodo de crecimiento por el que esta pasando el mercado de la construcción y enfocamos en abastecer a los importadores ganando mercado, y convertimos en proveedores de la mayor cantidad de materiales y servicios de las constructoras a nivel nacional.



- Enfocarse en el crecimiento de ventas de porcelanato producido en las plantas del grupo aprovechando el impulso y llegada a clientes finales que se desarrollo durante este año.

Cuenca, abril 8 del 2015

Atentamente:



Eco. José Cuesta O.  
Gerente General  
Keramikos S.A.