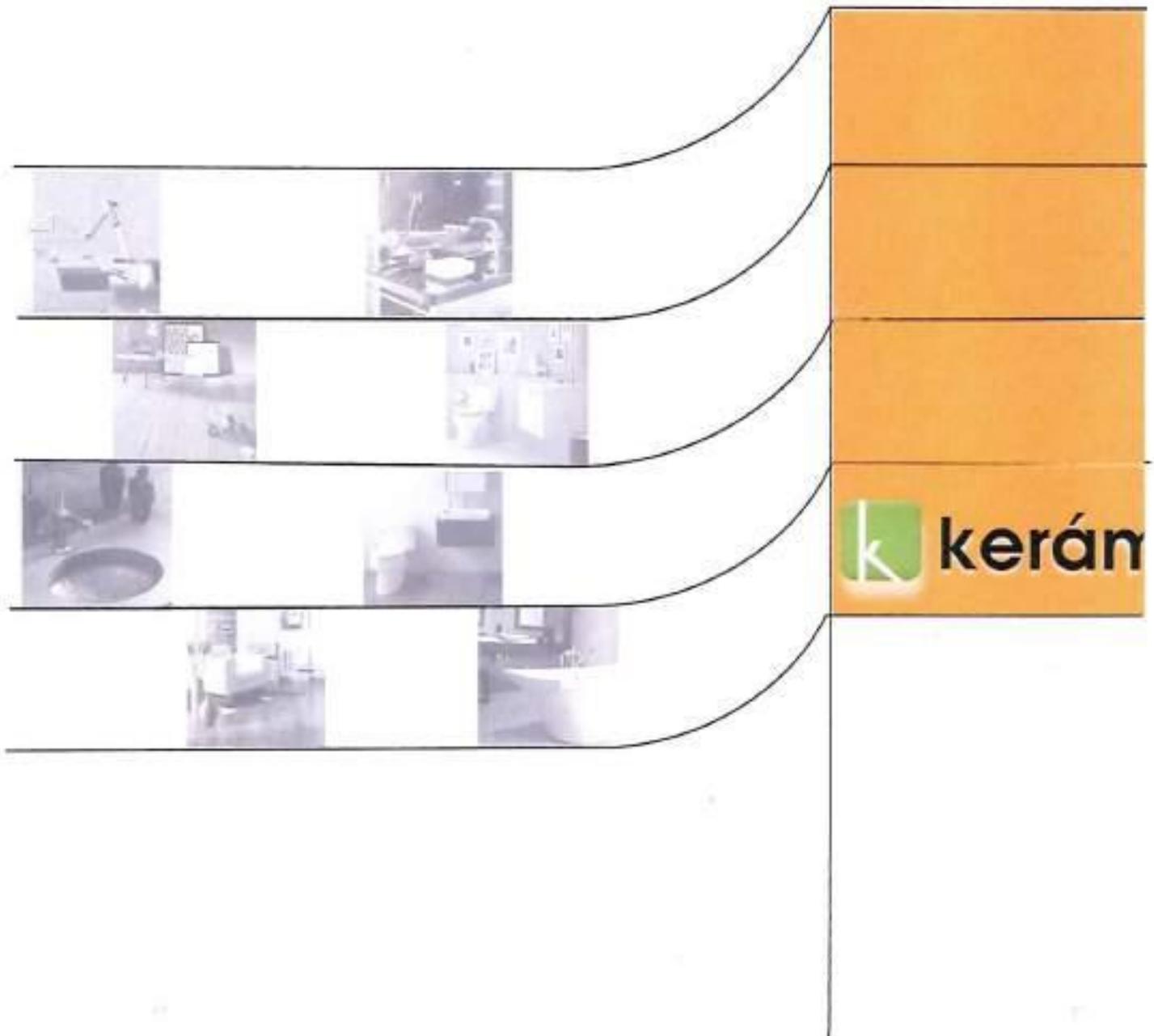




# Informe de gestión Kerámikos año 2015





# Informe de gestión año 2015

## Estimados Señores Accionistas y Miembros del Directorio

Como Gerente General saliente de Keramikos S.A. me dirijo a Ustedes para presentarles en detalle como se desarrollo la gestión comercial, productiva, administrativa y financiera del ejercicio del año 2015, también se analiza el mercado y nuestra ubicación en el mismo.

Cumpliendo con la ley de compañías y como mandan los Estatutos Sociales de Keramikos 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 2015 tuvo los siguientes indicadores principales.

#### Producto Interno Bruto

Los datos oficiales del Banco Central del Ecuador indican un crecimiento del PIB en un 0,4% real frente al 3,09% 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 \$70.049.428 dólares, \$279.081 millones mas que el año anterior.

Producto Interno Bruto



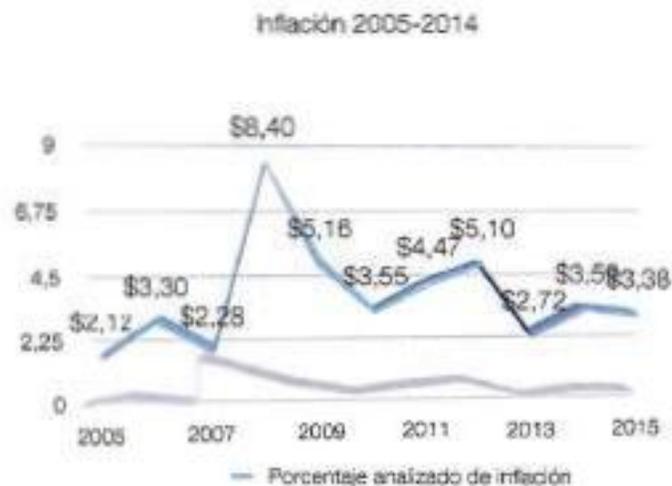


La construcción en el año 2015 en su primer semestre tuvo un crecimiento del 4,9% terminando con un decrecimiento del 0,9% en el cuarto trimestre llegando a la cifra de \$6.833'000, como podemos ver en el gráfico a continuación.



## Inflación

La inflación acumulada cerró en el 3,38% , apenas por encima del 3,90% estimada por el Gobierno Nacional, teniendo en cuenta como un punto particular la caída en el precio del crudo de petróleo y la apreciación del dólar en los mercados internacionales. Factores que influyen en la disponibilidad de dinero circulante en el mercado nacional. Fuente: INEC



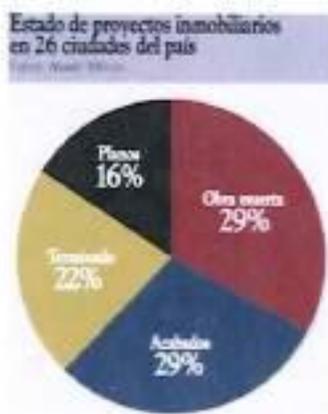


## Empleo

Al analizar el empleo en el Ecuador se puede observar que en diciembre de 2015, la tasa de ocupación plena representó el 46,50%, la tasa de sub ocupación el 14,01%, la tasa de desocupación pasó de el 4,5% al 4,77%, cifras que demuestran el incremento del desempleo el mismo que viene aumentando desde el año 2013 en donde fue de el 4,86%. En cuanto al subempleo y la ocupación plena las cifras subieron a 39,83% y 52,07% respectivamente.

## Análisis del Mercado de la construcción

En un análisis realizado por Market Watch en 26 ciudades del país, se identificaron 1.053 proyectos nuevos, los que contienen alrededor de 24.770 unidades disponibles, estos proyectos están en las siguientes fases: 38,26% está en obra muerta, 29,63% en acabados, 21,75% terminados y 15,75% en planos.



Quito y Guayaquil tienen mayor número de proyectos residenciales (casas y departamentos) en proceso constructivo y comercial. Solo en la ciudad de Quito, hoy se comercializan 530 proyectos nuevos, superior a la oferta del resto de ciudades del país; le sigue Guayaquil, con 83 proyectos, pero con mayor número de unidades de vivienda que en Quito.

La mayor oferta residencial en estas ciudades se encuentra en el rango de \$ 70.000 y \$ 150.000, con un área promedio de 117 m<sup>2</sup>.

Los últimos 5 años han tenido un incremento notable en el precio del m<sup>2</sup> de terreno y construcción. En algunas ciudades el incremento de un año a otro ha superado 15%. Esta alza constante se ha debido principalmente al aumento en el costo de la tierra, el mismo que entre 2010 y 2015 han llegado a ser de hasta el 300% de incremento. Sin embargo, se prevé que esta tendencia se revierta en el corto plazo.

El valor promedio del metro cuadrado de construcción de la oferta actual de proyectos nuevos es de \$ 1.253 en Quito y \$ 1.223 en Guayaquil.

Los proyectos de \$ 70.000 a \$ 250.000 son los más afectados, esto se debe a que fueron los que tuvieron la mayor alza en precio de venta en los últimos años (alrededor de 72%), debido en parte a una constante subida en el valor de la tierra e insumos, y una creciente demanda de vivienda debido a una expansión acelerada del crédito.



El panorama para los constructores de proyectos inmobiliarios en el país no es bueno, ya que existe una marcada incertidumbre en el mercado. Paralización y suspensión de proyectos, ventas sin concretarse, fuertes ajustes en los precios de las tierras, y la desaceleración económica general del país, son algunos factores contra los que se enfrentan actualmente los constructores y que podrían reflejarse en una drástica disminución en la oferta de vivienda.

De igual forma, factores políticos como el proyecto de ley de redistribución de la riqueza, que propone un incremento del impuesto a la herencia, y la Ley de Plusvalía, que busca gravar las ganancias extraordinarias en la venta de inmuebles y terrenos, han frenado la actividad constructora a escala nacional en los últimos meses. Estos proyectos de ley han desincentivado a los constructores a levantar nuevas obras y los consumidores se encuentran nerviosos y evitan comprar viviendas hasta saber el desenlace estos proyectos.

Otro factor que ha afectado al sector fue la aplicación de salvaguardias entre 5% a 45%, que incrementó el valor de materias primas y maquinarias. La medida impactó directamente al precio de las viviendas, debido a que los costos se elevaron entre 5% y 10%.

## Análisis actividad comercial

### Ventas

Las ventas durante el periodo 2015 se dividen claramente en dos etapas marcadas por el comportamiento del mercado nacional. El primer semestre se cerró con un crecimiento de el 21,9% con relación al mismo periodo del año anterior en el mes de Julio pasado se anunciaron los proyectos de ley sobre la herencia y Plusvalía, lo que generó una disminución en el tráfico de clientes a los puntos de venta. El segundo semestre presentó un decrecimiento de ventas comparado con el periodo anterior del 4,49%. el mismo comportamiento que se extiende a los primeros meses del año 2016

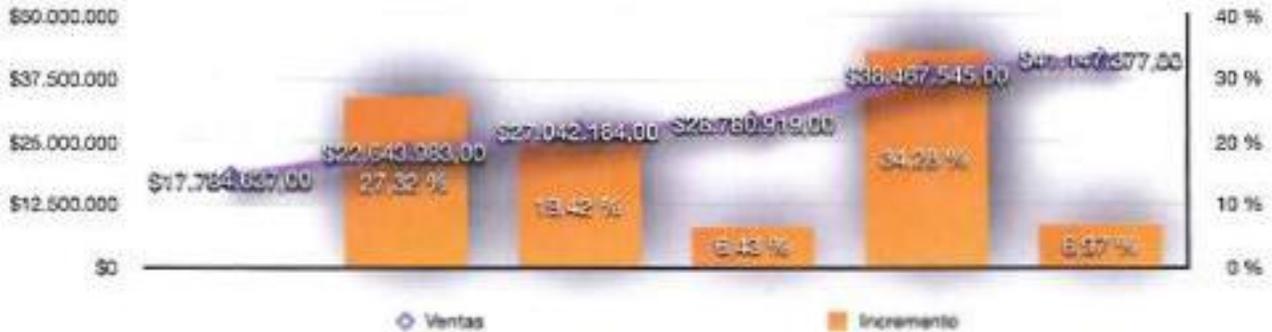
Comparativo Ventas 2014 vs 2015

Mes	2014	2015	Incremento Mensual	crecimiento
enero	\$ 3.378.788,10	\$ 3.443.063,96	1,90 %	22 %
febrero	\$ 2.834.342,03	\$ 2.885.898,12	1,85 %	
marzo	\$ 3.087.162,72	\$ 4.679.614,27	51,58 %	
abril	\$ 3.013.370,14	\$ 4.411.882,67	46,40 %	
mayo	\$ 2.966.366,39	\$ 3.629.459,67	22,77 %	
junio	\$ 2.626.366,39	\$ 2.809.432,55	6,97 %	
julio	\$ 3.270.414,74	\$ 2.832.268,31	-13,40 %	-4,5 %
agosto	\$ 2.766.518,68	\$ 3.397.450,90	22,81 %	
septiembre	\$ 3.649.926,96	\$ 3.206.896,26	-12,14 %	
octubre	\$ 4.035.890,30	\$ 3.498.547,57	-13,21 %	
noviembre	\$ 2.908.220,77	\$ 3.099.176,09	6,57 %	
diciembre	\$ 3.940.182,09	\$ 3.252.888,13	-17,44 %	
Total	\$ 38.467.545	\$ 41.147.377	6,97 %	



El total de ventas registrado al 31 de diciembre del año 2015 fue de **\$41'147.337** registrando un incremento del **6,97%** comparado con el resultado de **\$38'467.545**, al 2014 y al **0%** del crecimiento del mercado de la construcción. A continuación detallo el histórico de ventas de los últimos seis años.

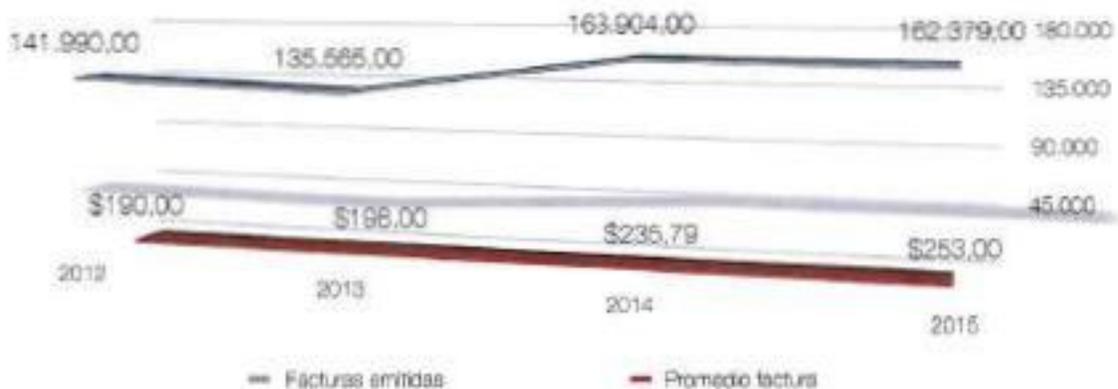
Ventas e incremento 2013-2014



### Comportamiento de ventas por canal

**Ventas en almacén:** La facturación fue de \$28'810.134 que es igual a un 12% de incremento con relación al período anterior. En el año 2015 se emitieron 162.379 facturas, un promedio de \$253 por factura.

Número de Facturas anuales



### Locales

Durante el año 2015 se inauguró en local de Totoracocha en la ciudad de Cuenca el mismo que tiene 400m<sup>2</sup> de exhibición y 300 de bodega. Se inició la remodelación del local de La Juan Tarca Marengo, el mismo que va a tener una área de exhibición de 2000m<sup>2</sup>. Se inauguró el local en San Rafael en la ciudad de Quito, el mismo que tiene una exhibición de 250m<sup>2</sup> y 600m<sup>2</sup> en bodega. También se hizo una readecuación del local de Milagro y Guajaló.



**Ventas externas:** el canal de ventas a distribuidores se vió afectado en la segunda mitad del año por una disminución notable en la demanda de los productos enfocados a este canal, tales como porcelanato importado, granito, mármoles, y piso de madera haciendo que la rotación de los mismos sea mas lenta. si bien los productos no se venden a la velocidad del primer semestre el margen de la venta de los mismos se ve compensado en el precio de venta al publico en los almacenes.

Participación de ventas por CANAL				
	2012	2013	2014	2015
Almacenes	79 %	72 %	66 %	69 %
Constructores	10 %	7 %	4 %	6 %
Distribuidores	7 %	12 %	18 %	16 %
Planta	5 %	7 %	6 %	6 %
Instalaciones	0 %	0 %	1 %	3 %

**Producción y Ventas de cerámica lineal** La planta de Kerámikos tuvo una producción total de 2'940.998 piezas, un 4,5 % más que en el periodo anterior esta cifra da un promedio de 245.083 piezas al mes, con un total del 98% de piezas en calidad exportación y un 2% en bajas y segunda calidad, teniendo en dólares una venta de \$3'451.024 que es igual a un 7,13 % de incremento comparado con el periodo 2014,

La composición de la producción de la planta es la siguiente:

Pasta de Vidrio: 22,80%  
Cuarto Fuego: 67,5%  
Blanco Espesor: 0%  
Murales: 0,22%  
Tradicional: 7,4%

Además en la sección de armado de mosaicos se incrementó fue un 86,8%% legando a producir 59.388 piezas, estas son armadas en la planta con bases de cerámica de las plantas más pedazos de mármol y vidrio.

La facturación por cada tecnología fue de:

Pasta de Vidrio: \$397.608 que es el 11,52%  
Cuarto Fuego: \$1'423.067 que es el 41,24%  
Blanco Espesor: \$113 que es un 0,01%  
Murales: \$27.743 que es un 0,80%  
Mosaicos importados: \$949.996 que equivale al 27,53%  
Mosaicos nacionales: \$267.120 que es un 8,32%



Como productos adicional se empezó la producción de barrederas y filos de gradas de productos que se comercializan por metros cuadrados, tales como cerámica de la plantas y porcelanato importado, son las piezas especiales para el complemento de cerámica de pisos. la producción y venta de estas piezas en la actualidad es de 15.000 unidades mensuales y la capacidad instalada es de 40.000 piezas. este producto aumentara su producción y venta durante el año 2016

**Instalaciones:** Se adiciona este canal para la facturación de productos consumidos para la instalación de las ventas por un valor de \$548,260 este valor no se contabiliza en las ventas por territorios ni se suman al presupuesto de vendedores.

#### Análisis de ventas por producto

La continuación se detalla la participación en ventas de cada familia principal de productos en dólares.

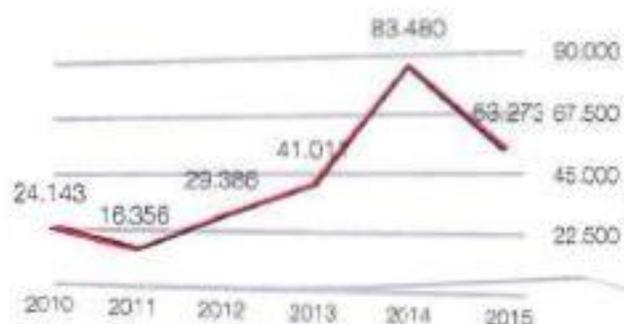
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cerámica	\$11,806,033	\$13,730,294	\$15,467,007	\$16,102,565	\$18,818,703	\$18,983,560
Listelos y Mosaicos	\$1,402,921	\$1,784,836	\$1,971,658	\$2,616,829	\$3,221,523	\$3,453,882
Complementarios	\$4,574,952	\$7,099,389	\$9,350,118	\$9,454,681	\$15,215,378	\$17,833,000
Instalaciones	\$730	\$29,464	\$249,581	\$606,845	\$1,390,978	\$932,626

Las ventas de cerámica alcanzaron un promedio mensual de 183.752m<sup>2</sup>, dando un total de 2'205.024m<sup>2</sup> comercializados a un promedio de \$8.60 por metro cuadrado. De estos metrajes el 79% corresponde a pisos y el 21% a paredes.

El porcelanato de Itaipos tuvo una disminución en la venta de metros cuadrados debido a la baja demanda de porcelanato técnico en obras estatales



Metros 2 vendidos Porcelanato Itaipos



Dólares vendidos Porcelanato Itaipos



En la línea de complementarios se lego a facturara un total de \$17'833.000 equivalente a un 17% de crecimiento con relación al año anterior, en donde las líneas más importantes fueron las siguientes:

**Porcelanato importado:** incremento las ventas en un 39% con relación al año anterior, facturó: \$8'748.766 equivalente a 573.384m2.

**Granito, Mármoles y Pizarras :** Tuvo un incremento del 13% , facturo \$2'193.002 equivalente a 50.871m2 convirtiéndonos en tercera empresa mas grande del país en la importación de estos productos.

En el cuadro a continuación están las ventas de las líneas de complementarios.

### Ventas complementarios 2014 vs 2015

PORCELANATO	\$6.291.402,11	\$8.748.766,66	39 %
JUNTEX	\$1.139.867,80	\$1.798.299,07	58 %
GRANITO	\$1.300.595,36	\$1.402.026,71	8 %
PORCELAN ITALP	\$1.275.874,36	\$822.227,97	-36 %
KÖHLER	\$974.071,07	\$738.803,53	-24 %
SANITARIOS HYPOO	\$654.400,66	\$730.864,26	12 %
MARMOL	\$550.140,78	\$710.867,53	29 %
PISO FLOTANTE	\$496.411,21	\$570.032,49	15 %
INTACO	\$821.036,34	\$349.661,51	-57 %
GRIFERIAS HYPOO	\$156.110,69	\$251.676,55	61 %
DELTA GRIF Y ACC	\$193.228,03	\$236.500,86	22 %
FREGADEROS	\$106.850,02	\$160.241,05	50 %
DIPAC	\$37.656,77	\$111.892,06	197 %
PISO MADERA	\$6.248,05	\$103.126,17	1561 %
PINT. PINTUCO	\$167.393,15	\$98.791,27	-40 %
PISO SOLIDO	10	\$95.269,06	

### Sanitarios Hypoo

La venta fue de \$730.867 el crecimiento fue del 12%. Estas ventas son realizadas en los puntos de venta de Kerámikos a Nivel Nacional. El modelo de sanitario onepiece Lugano tuvo una muy buena



aceptación por lo que recomiendo que se diversifique la línea de productos y se trabaje en un portafolio completo ya que el 60% de las ventas son de 2 Familias de productos.

## Mercadeo.

El departamento de mercado invirtió un total de \$412.150,54 que equivale al 1% de las ventas y genero un ingreso por \$4,084.351 en ventas de las promociones y ferias de saldos.

MESES	LOCALES	PRODUCTO FERIA	PRODUCTO OFERTA NORMAL	TOTAL
ABRIL	Riobamba	\$26,415.21	\$9,738.01	\$36,153.22
JUNIO	Ambato	\$7,571.90	\$4,393.59	\$11,965.49
JULIO	Milagro, JTM, Manta, Portoviejo	\$49,436.54	\$66,301.09	\$115,737.63
DICIEMBRE	Milagro, JTM, Manta, Portoviejo, Azogues	\$63,799.09	\$301,160.46	\$364,959.55
		\$147,222.74	\$381,593.15	\$528,815.89

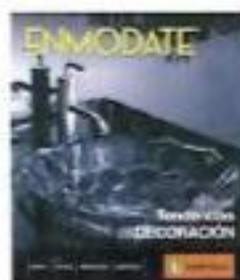
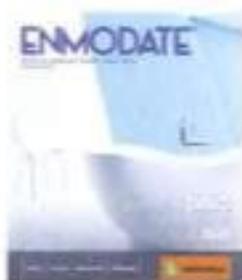
Además se realizó un evento especial en la ciudad de Quito y Guayaquil que se denominó el Oferton del año el mismo que genero \$254.217,28

Actividad	Local	Ventas
Oferton el Año	Guajaló	\$ 165,226.15
	25 de Julio	\$ 38,753.63
	Daule	\$ 50,237.50
	TOTAL	\$ 254,217.28

El resultado de las promociones fue el siguiente:

Promoción Temática	Ventas Totales 2015	Presupuesto	Cumplimiento
Gran Feria del Baño Hypoo	\$290,775.93	\$ 262,000.00	111%
Enmoda tu Cocina	\$436,123.33	\$ 190,000.00	230%
Decora en Keramikos	\$259,919.77	\$ 250,000.00	104%
Liquidación por Temporada	\$627,360.57	\$ 664,000.00	94%
Enmoda tu Baño	\$1,687,138.22	\$ 1,185,000.00	142%
TOTAL	\$3,301,317.82	\$ 2,551,000.00	129%

Se publicaron cinco revistas en el año que contienen información de producto y promociones de materiales.





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

Durante el 2015 el departamento de servicio al cliente llevo a cabo la medición de calidad de servicio, capacitación continua al personal.

## Análisis actividad administrativa

La principal meta administrativa fue controlar los diferentes gastos de la empresa. A continuación esta el resumen de los mismos desde el año 2012

### Resumen de gastos 2012-2015

	2012		2013		2014		2015	
Gastos Administrativos	462.917,79	1,71 %	602.686,03	2,10 %	675.127,45	1,76 %	696.541,82	1,70 %
Gastos de Ventas	5.950.985,06	22,01 %	6.668.345,38	23,19 %	8.123.875,23	21,12 %	8.074.961,43	19,66 %
Gastos Financieros	257.322,62	0,96 %	337.125,61	1,17 %	341.049,83	0,89 %	562.635,32	1,37 %
	24,68 %		26,46 %		23,76 %		22,73 %	

Como referencia al cuadro se puede observar el valor de gasto de ventas en el periodo anterior llego a ser del 19.66% de las ventas vs el 21,12% del año 2014, y vs el 23,19% del año 2013

Los gastos administrativos llegaron a ser del 1,7% de las ventas vs el 1,76 del año anterior y el 2,10% con relación al 2013

Los gastos financieros subieron del 0,89% al 1,37% los mismos que fueron por pagos a créditos para capital de trabajo obtenidos desde el año 2014.

El departamento de Auditoria Interna realizó 123 auditorías en el año. Por motivos de control interno, operativas y financieras.

En la cuenta de fletes y acarreos se reorganiza para que los fletes de abastecimiento estén en el costo de ventas y el de despachos en gastos por fletes, así se puede tener un control en estos valores.

Se regulariza la cartera de clientes haciendo controles de facturas y productos no despachados a además de regularizar todos los documentos solicitados por auditoria como respaldos de las solicitudes de crédito de clientes de ventas externa.

Se cobran \$15.666 a los empleados responsables de roturas de cerámica, se reciben \$10.454 en notas de crédito por parte de las plantas por el despacho de material que llega roto a nuestra bodegas y se da de baja un total de \$14.172 estas roturas son de producto de calidad tercera y representan el 0,4% del valor de las ventas anuales.

Se realizo una renegociación en las coberturas de la pólizas de seguros de Kerámicos, las mismas que no tenían las coberturas adecuadas, logrando una reducción en los gastos por motivo de seguros.



### Capital Neto de trabajo

El capital neto de trabajo fue de \$8'174.355,83 contra \$7'820.067, \$1'354.288 más que el periodo anterior

El flujo de efectivo neto fue de \$1'059.540,81 contra \$653.139, \$405'401,36 menos que el periodo anterior

El activo fijo neto es de: \$5'099.029,70, \$569.737,12 más que en el 2013 que fue de \$4'529'.292,58.

### Resultado

La utilidad antes de impuestos es de **\$2'852.672,41** que corresponde a un **6,93%** de rentabilidad., comparado con los **\$3'103.269** que es un **1,14%** menos 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 **\$1'615.391**

### Patrimonio

El patrimonio al 31 de diciembre del 2015 fue de \$16'304.100,68 un 18,46% de incremento comparado con el año 2014. El capital Suscrito es de \$4'000.000. Las reservas Legales y Facultativas fueron de \$1'201.003 y \$5'6113.109 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 2015 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 manejo técnico y controlado de los productos y que los ingresos pueden ser de forma electrónica ( código de Barras). Esto facilitará mucho el trabajo de despachos y mantenimiento de inventarios,
- Construcción de una bodega con con un mínimo de 10.000 m2 que nos permita tener capacidad de crecimiento futuro.
- Construcción de la Nueva planta de Kerámikos para los productos de Pasarella, la actual es demasiado pequeña y no tiene espacio para ampliaciones requeridas.
- Un punto de venta representativo en Quito.

Cuenca, abril 28 del 2015

Atentamente,



Eco. José Cuesta Orellana  
GERENTE GENERAL  
KERAMIKOS S.A.