

Cuenca, 24 de Marzo del 2009

Señores
ACCIONISTAS
COMERCIAL SALVADOR PACHECO MORA S.A.
Ciudad

De nuestras consideraciones:

El año 2009 fue un año especial, por varias razones, siendo un factor exógeno y el más relevante: la situación económica (crisis) en la que nos toca desenvolvemos.

Las proyecciones de acuerdo a nuestros presupuestos daban un crecimiento del 15%, en su composición estaba comparada con sus referentes mes por mes y/o período, siendo el segundo semestre el que apoye con mas fuerza los resultados económicos consolidados, ya que el 1er semestre, de acuerdo a nuestras estadísticas, siempre ha sido de menor rendimiento. A inicios del 2009 se anunciaron y aplicaron políticas gubernamentales que de una u otra forma afectaron y beneficiaron a la empresa.

Afectaron: Las líneas de importación sufrieron gravámenes que no permitían un manejo adecuado en precios y en inventarios, me permito dar dos ejemplos:

- La línea de Sanremo (Brasil) en sus inicios, tuvo un fuerte incremento en los aranceles de importación, y además, se fijó un cupo para importar, el mismo que no permitía ni siquiera atender a la mitad de un mes de ventas.
- Línea blanca tuvo incremento de aranceles y cupo de importación; en este caso, el cupo era más objetivo por los antecedentes que ya existían en el mercado, aun así no bastó para poder atender la demanda generada.

Beneficiaron: Las políticas anunciadas generaron especulación lo cual hizo que la demanda esperada se supere sin parangón, de igual manera detallo un ejemplo:

- Las líneas, blanca y electrodomésticos tuvieron crecimientos superiores al 50% durante el primer trimestre, pudiendo haber vendido más si hubiera existido el inventario del caso, ya que nuestros proveedores no pudieron atender nuestros requerimientos.

Como ya indicamos, un factor determinante que se sintió consistentemente de manera especial a partir de Agosto, fue la crisis mundial, ya que el nivel de



liquidez o flujo de capital para el consumo se redujo. En especial, sentimos que los meses de Abril y Junio no cumplieron el mismo comportamiento, así mismo debo informar que el mejor mes del año en desempeño fue Julio, dato importante que debo recordar ya que éste se apalanca en su fecha de aniversario (4 de Julio) que nos obliga a mantener todo tipo de esfuerzos; en precios, en publicidad, en recurso humano, ya que los resultados así lo demuestran. El crecimiento conseguido de Enero a Julio, que aproximadamente fue de un 4% desmejoro en el período Agosto Diciembre con un decrecimiento acumulado de un 5%, todo esto en ventas que redunda en los resultados finales.

Queremos referirnos a la Utilidad Bruta, que es el beneficio económico de donde nace nuestro resultado final, si bien es cierto que nuestras ventas acumuladas caen un 5%, nuestro margen de UB crece un 1,05%, este crecimiento lo conseguimos gracias a varios aspectos, como son:

- Estrategias comerciales, en las líneas clásicas de la empresa como es el caso de PICA, PLASTIGAMA, GLIDDEN, LINEA BLANCA, etc.
- Líneas de mejor rentabilidad como es el caso de San Remo, Colchones Paraíso, Teléfonos.

Debemos reconocer y felicitar al equipo de trabajo con el que cuenta la empresa, ya que gracias a ellos las políticas y estrategias pudieron trascender, si bien es cierto no cumplimos el objetivo, pero el esfuerzo generado fue grande, permanente y con miras a cumplir nuestros propios desafíos.

En lo que respecta a gastos, tuvimos un crecimiento del 3,5% lo cual no permitió que el resultado final sea mejor que el período anterior (2008), debemos reconocer que no logramos eficiencia en algunos rubros de gastos, pero debemos aclarar que esta acción no podía manejarse de otra forma ya que el incremento más fuerte se da en el rubro de sueldos, comisiones y beneficios sociales, en los que los sueldos crecen debido a la disposición gubernamental, las comisiones no mantiene equidad ya que los desempeños de los semestres no fueron los adecuados, y obviamente los beneficios sociales crecen implícitamente. Realmente estos rubros son los dirimientes en el crecimiento de gastos. Así mismo, debemos indicar la eficiencia en el control de gastos que sí son administrables y que obviamente en su gran mayoría tienen decrecimiento. De haber sido posible controlar todos los rubros de gastos, estén seguros que el resultado final de la empresa hubiera sido superior.

Definitivamente el resultado es positivo, a pesar de todas las condicionantes, ya que lo más importante es que la empresa ha demostrado una vez más su fortaleza y nobleza logrando mantener nuestra estructura y a la vez un crecimiento.



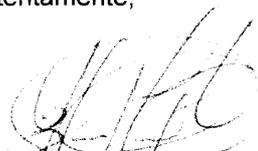
Dentro de los esfuerzos, debo comentar que la empresa realizó inversiones, una de ellas fue la remodelación de la exhibición del Centro Plástico con el concepto de Casa Pica y la ampliación de las bodegas del mismo lo que nos permitió abrir un nuevo local exclusivo para la línea de Plastigama en la calle Gil Ramírez Dávalos, también hicimos las adecuaciones necesarias para "Casa mabe" concepto de marca que maneja dos locales en el país; así como también, pudimos hacernos cargo de nuevas líneas como es la de Colchones Paraíso, y también fortalecer la estrategia de DHM "Distribución Horizontal al mayoreo, (cobertura) en línea blanca, audio, televisión y electrodomésticos en general. Cabe recalcar que todos estos esfuerzos fueron compartidos con los respectivos proveedores.

Otro detalle que debemos mencionar es la fuerte competencia que se ha presentado en este año, competencia que ha llegado a ser desproporcionada ya que los precios y los plazos no han sido los racionales en base a los antecedentes del negocio, se ha podido detectar que la falta de mercado y/o liquidez ha desesperado a más de un comerciante, suponiendo que la gran intención es recuperar liquidez y mantenerse en el mercado.

Como característica de la empresa, hemos seguido siendo fieles cumplidores con nuestras obligaciones con el SRI, IESS, y todas las demás obligaciones de ley, proveedores, bancos, clientes y colaboradores; todo esto a pesar de ser un año complicado con el tema de liquidez, sin necesidad de generar endeudamiento para capital de trabajo sino más bien logrando disminuir nuestros niveles de endeudamiento con terceros (bancos).

Sin más detalle quiero agradecer, a Dios por permitir que nuestros esfuerzos hayan podido dar frutos, a todo el personal de Comercial Salvador Pacheco Mora S.A., al Directorio y su Presidente así como a nuestro Presidente Ejecutivo, y de manera especial a todos ustedes señores accionistas por haber depositado vuestra confianza en este su servidor.

Atentamente,



Ing. Bolívar Muñoz Jara
GERENTE GENERAL

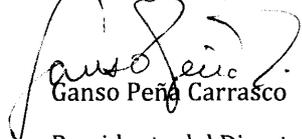


Como indiqué al inicio, esta es una breve introducción, para que el señor Gerente sea quien de el informe de números y cifras, así como, el de los señores Comisario y Auditor Externo, quienes nos darán sus acertadas opiniones y recomendaciones que juzguen pertinentes.

Nuevamente tengo que agradecer a todos ustedes por la oportunidad que me han dado de servirles desde este inmerecido encargo de Presidente del Directorio.

Que Dios ilumine nuestras mentes, fortalezca nuestras voluntades y conduzca nuestras acciones para conseguir las metas personales, familiares y empresariales.

Muchas gracias, damas y caballeros.


Ganso Peña Carrasco

Presidente del Directorio

Cuenca, 24 de marzo del 2010