

Cuenca, 3 de Mayo del 2012

Señores
ACCIONISTAS
COMERCIAL SALVADOR PACHECO MORA S.A.
Ciudad

De nuestras consideraciones:

A breves rasgos analizo la situación económica, administrativa y operativa de la Empresa.

Con referencia al ambiente macroeconómico, cabe indicar que no sentimos mayor impacto ni variación en los resultados acumulados, sin embargo debo recalcar que a diferencia de años pasados el primer semestre fue excepcional en resultados de ventas y utilidad, mientras que en el segundo semestre los resultados en ventas y utilidad decayeron. Dentro de los factores exógenos debemos recalcar la aplicación de las NIIF, así como las regulaciones en importaciones causando afección directa a la provisión, las regulaciones tributarias como específicamente es el caso del impuesto mínimo, que más adelante en la conciliación tributaria se puede observar el impacto que genera a nuestro resultado final.

CAMPO	% ANTICIPO MINIMO
ACTIVOS TOTALES	0.4%
PATRIMONIO	0.2%
INGRESOS	0.4%
COSTOS Y GASTOS	0.2%

Dentro de nuestros planes teníamos presupuestado crecer un 21% en el 2011 sobre las ventas del año 2010. A partir de este momento los comparativos se efectuará versus el año 2010, en donde nuestros esfuerzos más los factores exógenos nos permitieron un crecimiento del 15,04% en ventas; aclarando que nuestro objetivo se mantiene buscando crecer en el margen de utilidad bruta en donde observamos una mejora del 0,76% lo que significa un incremento en beneficio bruto de \$437.830,77 lo que nos da un margen bruto del 15,04% significando el incremento en UB de un 20,37%

Quiero recordar que el beneficio de la Empresa y de los accionistas empieza en la Utilidad Bruta, en donde claramente se observa que el objetivo tuvo sentido. A partir de este rubro debemos analizar los gastos generados (los que han sido controlados directamente por Presidencia Ejecutiva y Gerencia General) en donde la suma de los dos rubros "gastos de ventas y administrativos" nos dan un crecimiento del 27,73% que claramente marcan una diferencia (en el crecimiento) versus el año anterior, en donde debemos informar que las cuentas con mayor incidencia son *Sueldos, con 3 factores:

- ALZA GUBERNAMENTAL: \$43.200,00, valor que obligatoriamente teníamos que cubrir a 85 colaboradores, indicando que el resto tiene un sueldo básico superior al de la Ley
- ALZA A GRUPO DE VENDEDORES EXTERNOS: \$18.408,00, dentro del mercado laboral nuestros vendedores han sido atractivos para nuestra competencia lo cual causaba mucha rotación en el personal, siendo la principal razón para el incremento del sueldo base.
- ALZA POR INCREMENTO DE PERSONAL: \$49.787,13, hemos incrementado cobertura en el canal de distribución, así como se ha creado dos puntos de venta (K-Centro, en Sangurima 2-40 y el local de la Av. de las Américas) más el Servicio Técnico SPM en la Av.27 de Febrero.
- AJUSTES EN LA TABLA SECTORIAL: \$10.454,68, de acuerdo a disposición gubernamental y en base a los cargos de cada colaborador.

*Comisiones:

- ALZA POR INCREMENTO DE VENTAS: \$32.853,62.
- ALZA POR INCREMENTO DE PERSONAL: \$23.803,77, al crecer en cobertura y nuevas líneas tenemos que aumentar nuestra fuerza productiva
- ALZA POR NUEVA POLITICA DE RENTABILIDAD: \$34.301,53, para sincerar a largo plazo la modalidad de pago en comisiones basamos el cálculo del porcentaje con la UB generada.

*Y los beneficios sociales y horas extras suman un total de \$ 85.619.53, que obviamente tienen incremento implícito por la incidencia de sueldos y comisiones.

En resumen, los rubros señalados, más los incrementos en las remuneraciones administrativas que suman \$36.721.97, dan un total de \$335.150.23, que significa el 69,44% del incremento total de gastos, debo aclarar que el 89,04% corresponde a gastos de ventas y el 10,96% a gastos administrativos.

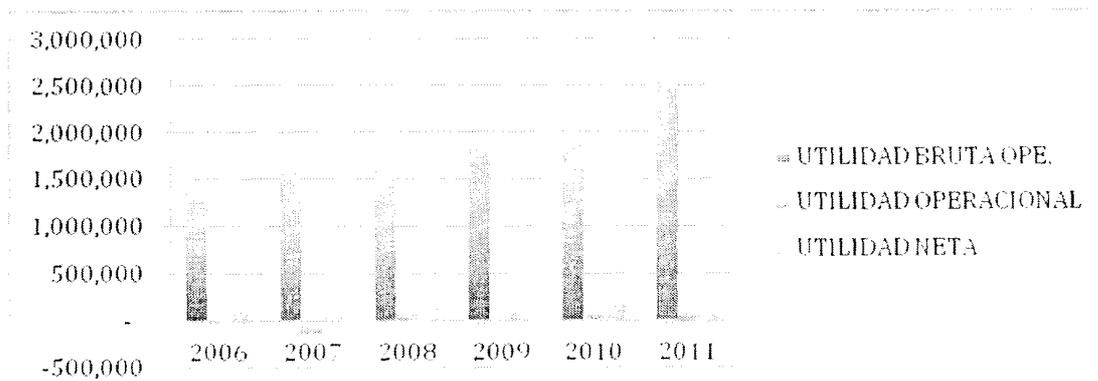
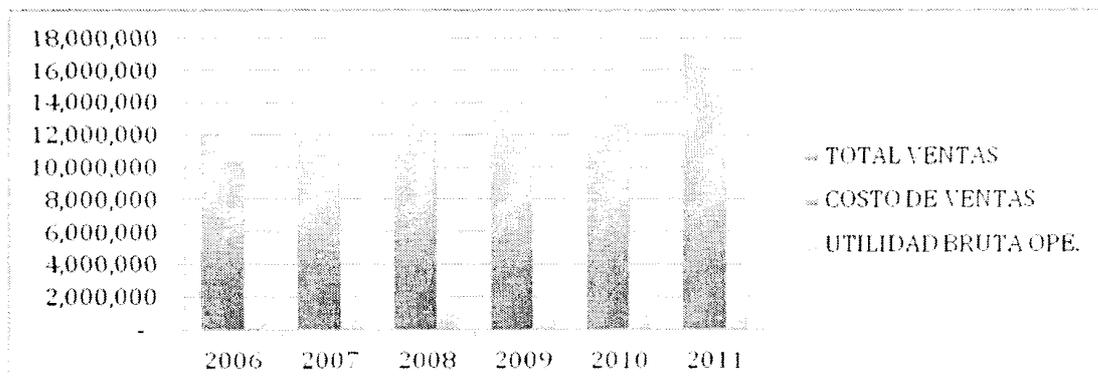
Cabe señalar que los gastos incurridos en el personal tanto en remuneraciones como en beneficios sociales, son los que incrementan considerablemente este rubro, sin los cuales el incremento de gastos hubiera sido de \$147.496,34, con lo que quiero decir que los gastos que pueden ser controlados por la administración, crecieron únicamente en el 8,47%.

El incremento registrado en gastos financieros fue de \$ 104.125.09, de los cuales, de acuerdo a la norma NIIF's, del monto correspondiente a Provisión para Jubilación Patronal y desahucio, \$ 72.000.00 se convierte en gasto financiero; lo que significa que el incremento real en gastos financieros es de \$32.125,09 valor que corresponde al operaciones bancarias y préstamos de socios, valores necesarios para solventar parte de nuestro crecimiento.

Adicionalmente debemos considerar los gastos NO DEDUCIBLES que por efecto de ajustes de NIIF's en depreciaciones suman \$30.758,46 en donde la diferencia del crecimiento \$7.108,45 corresponden efectivamente a gastos no deducibles, arrojando una utilidad operacional de \$78.542,74 significando un decrecimiento del 70,64%, que al sumar el rubro Otros Ingresos \$55.316,39, el cual tienen un crecimiento del 8,45%

versus el 2010, obtenemos una utilidad líquida de \$136.053,28 que significa una disminución del 57,28% con relación al 2010.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	VAR.	VAR.	VAR.	VAR.	VAR.
LOCALES							07/91.06%	08/74.93%	05/53.08%	10/35.07%	11/23.10%
TOTAL VENTAS	11,942,233	12,786,252	14,235,498	13,503,409	14,963,568	17,125,335	7.07%	11.23%	5.14%	31.21%	14.47%
COSTO DE VENTAS	10,408,597	11,207,105	12,337,935	11,689,097	12,833,717	14,548,883	7.27%	10.00%	5.26%	9.25%	13.24%
UTILIDAD BRUTA OPE.	1,533,637	1,579,148	1,897,563	1,814,312	2,129,852	2,576,451	2.97%	20.10%	4.24%	19.34%	20.87%
MARGEN NETO	12.84%	12.35%	13.33%	13.44%	14.23%	15.03%					
GASTOS VENTAS	778,309	770,643	370,774	903,291	1,000,274	1,302,812	0.99%	13.99%	3.75%	39.24%	30.23%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	652,442	756,432	727,507	760,760	740,487	820,597	15.94%	-3.92%	4.87%	-2.46%	10.92%
GASTOS FINANCIEROS	98,594	119,270	116,907	112,665	103,715	207,850	20.97%	-1.98%	-3.45%	7.94%	10.04%
OTROS GASTOS	36,954	71,983	58,929	29,241	26,609	64,467	94.79%	-12.14%	59.46%	-9.05%	111.35%
UTILIDAD OPERACIONAL	-32,662	-139,176	123,446	8,356	258,776	30,737	320.11%	188.76%	93.21%	-2936.87%	6.16%
MARGEN OPERACIONAL	-0.27%	-1.09%	0.87%	0.06%	1.73%	0.46%					
OTROS INGRESOS	172,069	230,053	104,995	119,155	59,774	55,316	33.70%	-54.26%	13.49%	-49.84%	-7.40%
UTILIDAD NETA	139,407	90,878	228,441	127,511	318,549	136,053	-34.81%	151.27%	44.18%	149.82%	-57.28%
MARGEN NETO	1.17%	0.71%	1.60%	0.94%	2.13%	0.79%					



Con estos antecedentes debo dar mi criterio, el crecimiento conseguido nos dio un beneficio inicial con lo cual pudimos cubrir las obligaciones antes anotadas y sustentar el crecimiento que buscamos, que obviamente no es a corto plazo, con lo que garantizamos una sustentabilidad a futuro con toda nuestra operación.

El crecimiento en los últimos 5 años en ventas significa un 33,91%, cifra que en dólares es muy significativa, y que obviamente estos niveles nos obligan a generar una mejor operación que también nos ha exigido crecer operativamente. En efecto, el resultado

inicial se ve disminuido por los gastos, los mismos que estoy seguro en este año se verán equilibrados y consecuentemente los resultados en ventas incrementarán, ante lo cual comento lo siguiente:

- Tenemos 2 nuevos locales en funcionamiento, (K-Centro de la Sangurima y Las Américas "mixtilínea").
- Está en funcionamiento el Servicio Técnico SPM en donde daremos servicio a nuestra post venta, en especial nuestra marca SPM y motos.
- Tenemos calefones y tecnología con marca SPM, línea que es propia de nuestra Empresa y que contempla un margen bruto muy superior a los que tenemos actualmente en nuestras líneas.
- A partir de finales de Diciembre nos llegaron motos de la marca Alemana SACHS, mismas que son exclusivas dentro del mercado Ecuatoriano.
- Incursionamos con dos líneas pequeñas en volumen de ventas pero fuertes en margen que son Ozonizadores O3 y Linternas Led1, mismas que están en proceso de maduración.
- Las líneas clásicas de la empresa también mejoran en ventas y márgenes, pero debo recordar que al ser líneas maduras dentro del mercado estas no permiten un mejor crecimiento por su estructura y competencia en el mercado.
- Hemos invertido en material y publicidad para las líneas nuevas que nos traerán beneficios a corto plazo.
- Nuestro segmento de cobertura se ha visto fortalecido con líneas como Kimberly Clark misma que tiene una rentabilidad superior al 13%, así como la cobertura en DHM con línea blanca en especial la marca HACEB que se ha vuelto una de las marcas mas importantes dentro de nuestra operación. En la cobertura geográfica también hemos crecido, recalcando que al momento atendemos a toda la zona Austral.
- Como consecuencia de estos procesos, debo señalar que nuestra cartera ha crecido en más de \$500.000,00 obviamente con el control debido y con las garantías pertinentes.
- En cuanto al Inventario se registra un incremento aproximado a los \$500.000,00, el cual se justifica tomando en cuenta las nuevas líneas que comercializa la Empresa.

Ratifico que ante todo, y esa es la intención y el objetivo, que al incursionar con la nuevas líneas el margen de rentabilidad sean más representativos y obviamente los beneficios se reflejen en nuestros balances de manera positiva para la Empresa..

Con la conciliación tributaria ustedes pueden observar claramente el impacto que genera la nueva regulación de anticipo al impuesto a la renta, el cual es una imposición tributaria del actual gobierno, que si no se compensa con el 24% del impuesto a la renta sobre las utilidades se vuelve impuesto mínimo; lo cual nos obliga a concentrar nuestros esfuerzos en la rentabilidad y luego en montos de ventas; sin embargo es indispensable considerar la estructura de nuestra Empresa que claramente se demuestra en este período en donde el impuesto resulta ser el 75.86%, a continuación adjuntamos un cuadro comparativo con los últimos 5 años.

CONCILIACION TRIBUTARIA						
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011

UTILIDAD EJERCICIO	170,870.40	90,877.85	218,388.93	139,068.01	318,549.34	136,053.28
- 15% PARTICIPACIÓN UTILIDADES	25,630.56	13,631.68	32,758.34	20,860.20	47,782.40	20,407.99
- 100% DIVIDENDOS RECIBIDOS EXENTOS	45,359.48	29,704.93	28,366.96	-	-	-
- 100% OTRAS RENTAS	-	-	2,631.25	13,500.00	-	-
+ GASTOS NO DEDUCIBLES PAIS	37,578.00	17,850.19	58,929.18	29,337.81	26,599.62	142,466.53
+ PARTICIPACION EMPLEADOS INGRESOS EXCENTOS	6,803.92	4,455.74	4,649.73	-	-	-
- INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS	-	-	26,780.60	-	-	-
- TRABAJADORES DISCAPACITADOS	-	-	4,282.55	10,388.16	-	-
UTILIDAD GRAVABLE	144,262.28	69,847.17	187,148.14	123,657.46	297,366.56	258,111.82
UTILIDAD A REINVERTIR O CAPITALIZAR	108,571.10	-	-	-	-	-
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	25,208.46	17,461.79	46,787.04	30,914.36	74,341.64	61,946.84
- ANTICIPO DETERMINADO EJERCICIO FISCAL CORRES	-	-	-	-	93,852.20	103,210.24
+ SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DEL PAGO	-	-	-	-	85,252.20	93,516.58
- RETENCIONES EN LA FUENTE DEL EJERCICIO FISCAL	70,149.83	121,075.13	109,410.49	87,541.41	93,516.57	119,344.94
IMPUESTO A PAGAR	-	-	-	-	-	-
SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	70,149.83	121,075.13	109,410.49	87,541.41	8,264.37	25,828.36
ANTICIPO PARA EL PROXIMO AÑO	-	-	-	-	103,210.24	120,717.27
UTILIDAD EJERCICIO	170,870.40	90,877.85	218,388.93	139,068.01	318,549.34	136,053.28
15% TRABAJADORES	25,630.56	13,631.68	32,758.34	20,860.20	47,782.40	20,407.99
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO O ANTICIPO MINIMO	25,208.46	17,461.79	46,787.04	30,914.36	93,852.20	103,210.24
UTILIDAD DISPONIBLE PARA SOCIOS	120,031.38	59,784.38	138,843.56	87,293.44	176,914.74	12,435.05
RESERVA LEGAL	12,003.14	5,978.44	13,884.36	8,729.34	17,691.47	1,243.50
UTILIDAD A REPARTIR	108,028.24	53,805.94	124,959.20	78,564.10	159,223.27	11,191.54

Los resultados que ustedes pueden observar son la consecuencia del esfuerzo generado por parte de todo el **equipo** que conformamos Comercial Salvador Pacheco Mora S.A. siguiendo varios factores, que me permito recalcar:

- Mantenemos los lineamientos, intenciones y criterios de nuestro fundador, cuidando la forma de ser, y procurando un mejor servicio a todo nuestro entorno.
- Ha sido indispensable consolidar un equipo de trabajo, el proceso sigue, el éxito no es solamente de uno solo, es de muchos, mejor aún, cuando este equipo es de amigos y amigos comprometidos.
- Seguiremos fortaleciendo procesos operativos y administrativos que nos permitan sustentar la vida de nuestra Empresa.
- La planificación de objetivos y la búsqueda permanente de cumplir éstos, nos comprometen a ser mejores, eficientes, y más efectivos, lo cual reconozco es un poco difícil, pero los retos son así. Vender más y mejor.

En vista de que los informes están en vuestras manos, y nuestro Comisario hará un análisis minucioso, no voy a detallar cifras por local y por línea, pero informo que el desempeño de todos los locales, así como de cada una de las líneas que comercializamos han sido importantes para lograr los resultados obtenidos. Es indispensable que conozcan que los esfuerzos puestos en los nuevos locales y las nuevas estrategias como es el caso de DHM están dando frutos. En caso de requerir alguna puntualización están invitados a consultar.

Reitero lo que hemos comentado cada año, y, es indispensable que se refuerce este comentario. Como característica de la Empresa, hemos seguido siendo fieles cumplidores con nuestras obligaciones ante el SRI, IESS, Bancos, Proveedores, Clientes y Colaboradores, y con todas las demás obligaciones de Ley.

Sin más detalle quiero agradecer, a Dios por permitir que nuestros esfuerzos hayan podido dar frutos, a nuestro Presidente Ejecutivo por su confianza y colaboración en la administración, a todo el personal de Comercial Salvador Pacheco Mora S.A., al Directorio y su Presidente así como, 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