

Cuenca, 8 de Abril del 2013

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 en el año 2012 se sintió una mayor contracción en la economía y en la liquidez del mercado lo cual sin duda causa un impacto en decremento de ventas con respecto al año anterior, este año se mantuvo la relación del 2011 con respecto al comportamiento semestral donde el primer semestre fue mejor 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 que las nuevas normativas e imposiciones legales nos han seguido afectando, como por ejemplo el incremento en salarios y obligaciones ante el IESS; es importante considerar que el impuesto mínimo todavía afecta a nuestros resultados debido a que los márgenes que nos obliga manejar el mercado no son los adecuados, debo indicar que estamos trabajando en este aspecto y esperamos que las regulaciones afecten al mercado total, lo cual ayudará a equilibrar el manejo de políticas comerciales y administrativas; para mejor referencia indico el cuadro con las tasas que involucran al impuesto mínimo.

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

Es necesario informarles que los planes planteados por la empresa siempre se sustentan en la búsqueda del crecimiento, en especial de la rentabilidad; el año 2012 no fue la excepción ya que teníamos presupuestado crecer un 20% que significaban \$23'355.000,00. Lamentablemente la situación macroeconómica no apoyó a este cumplimiento, registrando un decremento del 2,84% en ventas, pero como ya expliqué antes, siempre en la búsqueda del crecimiento en utilidades ustedes pueden observar que la Utilidad Bruta en el 2012 llega al 15,40% vs. el

2011 que tuvo el 15,04% que significa un crecimiento del 0,36% en el valor del margen bruto, este margen viene mejorando desde el 2010, año que obtuvo un 14,28% de U.B.

Lamentablemente, los resultados no son positivos ya que el efecto de gastos causó un incremento sustancial, registrando el rubro de gastos de remuneraciones y beneficios sociales como el más alto.

Es importante destacar que el mercado no ha permitido que las líneas nuevas que estamos comercializando hayan tenido el éxito esperado, tal es el caso de la línea de motos, que a nivel general, de acuerdo a información obtenida, ha sufrido un decremento sustancial; con las herramientas que nos ofrece el nuevo sistema de computación, como el disponer de contabilidad de costos, en el presente año profundizaremos los análisis de esta y otras líneas, que nos permitirá decidir si conviene o no continuar comercializándolas, y que la información de mercado no sea el único dirimente. También tomamos la decisión de cerrar el local K-Centro, ubicado en la calle Gaspar Sangurima, debido a que su desempeño no logró las expectativas planteadas, sin embargo debo aclarar que este local no generó pérdida ni perjuicio para la Empresa, ya que siempre cubrió sus márgenes operativos dejando un resultado neto mínimo. Debo informar también que la línea de Kimberly Clarck ha tenido un buen desempeño en ventas y utilidad lo cual ha apalancado mucho el segmento de consumo masivo, dentro de este segmento, Inepaca tuvo un incumplimiento en sus despachos acumulados de aproximadamente un 20% cifra que afectó en ventas. El resto de locales y líneas han tenido un desempeño eficiente que se aprecia en la mejora de UB, cartera en inventarios.

Con respecto al sistema de cómputo, el 2012 fue un año difícil ya que fue de implementación, el módulo de ventas empezó muy bien lo cual nos permitió operar comercialmente sin parar un solo día en ventas siendo esto una gran ventaja, dentro del año se fue implementando los otros módulos, por obvias razones el de contabilidad fue el último en implementarse, situación que determinó el retraso en la presentación de balances. Analizando en su totalidad el sistema actual, este ofrece funciones muy importantes con aplicaciones operativas integrales que no disponíamos en el anterior. Una de las mejoras en el sistema es la herramienta de Geo Codificación y manejo de rutas para vendedores lo cual nos permitirá mejorar nuestra administración de ventas, y a largo plazo tendremos la oportunidad de vender esta herramienta, con lo cual estamos seguros podremos atender un mercado interesante.

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

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 ha sido positivo, lamentablemente el incremento en gastos es lo que ha determinado los resultados presentados.

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, 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