Comercial
Salvador Pacheco Mora S.A.

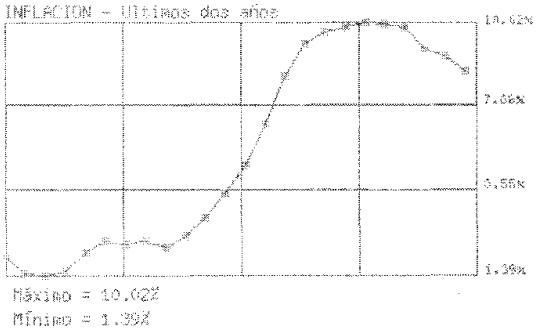
INFORME DE GERENCIA GENERAL

Cuenca, 28 de Febrero del 2009.

Señores ACCIONISTAS
COMERCIAL SALVADOR PACHECO MORA S. A.
Ciudad

Estimados Accionistas:-

Este año 2008 ha sido un año difícil, a pesar de todas las circunstancias en especial las exógenas. Con respecto a nuestra empresa hemos logrado obtener resultados adecuados de acuerdo a nuestra operación y las circunstancias que han marcado las situaciones políticas, sociales y comerciales.
La inflación acumulada en el 2008 cerró en 8.83%. En Diciembre del 2007 la inflación llegó al 3.32%, pudiendo observar que esta empieza a dispararse desde Marzo del 2008. "Fuente: Banco Central del Ecuador"



FECHA	VALOR
Enero-31-2009	8.36 %
Diciembre-31-2008	8.83 %
Noviembre-30-2008	9.13 %
Octubre-31-2008	9.85 %
Septiembre-30-2008	9.97 %
Agosto-31-2008	10.02 %
Julio-31-2008	9.87 %
Junio-30-2008	9.69 %
Mayo-31-2008	9.29 %
Abril-30-2008	8.18 %
Marzo-31-2008	6.56 %
Febrero-29-2008	5.10 %
Enero-31-2008	4.19 %
Diciembre-31-2007	3.32 %
Noviembre-30-2007	2.70 %

Uno de los objetivos que se planteó la Administración a inicios del 2007 fue la de crecer en ventas controlando nuestros gastos, obviamente lo ideal seria reducir éstos o por lo menos mantenerlos. Esta relación ha sido aceptable ya que el 2008 vs. el 2007 en el rubro ventas crecemos un 10.37% y en Utilidad Bruta un 12.16% mientras que en gastos totales un 4.66%, debiendo recalcar que los rubros que sufren incremento en esta cuenta son netamente los variables, como comisiones en ventas, mismos que tienen lógica en función del crecimiento de las mismas; así como los rubros que por ley nos vemos obligados a incrementar, como ejemplo las depreciaciones, alza de sueldos por orden del gobierno, etc.

Las cifras antes indicadas nos permiten obtener una utilidad antes de la participación a empleados e impuestos de $218,388.93 vs. el 2007 de $90,887.84 lo cual significa un incremento del 140.31%.

• **Matriz:** Luis Cordero 9-70 · PBX: (593-7) 284-2388 · Fax: 283-4769
• **Centro de Distribuciones:** Av. 27 de Febrero y J. Flores · PBX: (593-7) 281-1715
• **Centro Plástico:** A. España 9-64 · PBX: (593-7) 286-1851 · Fax: 280-0280
• **Tecnologías:** Av. 27 de Febrero y Jacinto Flores · PBX: (593-7) 288-2016
• **Centro Automotriz Pintuco:** Av. Huayna Cápac 9-40 · PBX: (593-7) 283-5951
• **www.cspmsa.com · empresa@cspmsa.com** • **CUENCA - ECUADOR**

Una de las fortalezas con las que cuenta nuestra empresa es la variedad de líneas, las que no son afines en cuestión de mercado pero que juntas nos brindan un beneficio promedio mas que aceptable, llegando este en el 2008 a un 13.67%, mientras que en el 2007 obtuvimos un 12.35%, valor porcentual que valida nuestro crecimiento en Utilidad bruta y en utilidad del ejercicio. Dentro de este análisis debo indicar que de las 28 líneas que maneja la compañía apenas 4 no superaron los resultados del 2007 por efectos puntuales de mercado, siendo claro el efecto que conseguimos en la mayoría de las líneas incrementando ventas y márgenes, aclarando que el comparativo que realizamos se basa en el aporte de utilidad que nos brindan éstas.

Es indispensable que analicemos el desempeño por local, comparando el 2008 vs. el 2007:

- MATRIZ: Tiene un crecimiento del 10.66% en ventas, debiendo recalcar el desempeño de las líneas: electrodomésticos y línea blanca.
- CENTRO PLASTICO: Con un crecimiento del 14.88% resaltando el desempeño de las líneas que conforman PICA y Plastigama
- CENTRO DE DISTRIBUCION: Con un decrecimiento del 0.62%, es indispensable informar que por efectos comerciales de mercado la línea de atún fue afectada muy seriamente sin tener un campo de acción que nos permita reaccionar directamente, esperamos que estas acciones la tome fábrica en este 2009 lo cual nos permitiría defender nuestros nichos de mercado.
- TECNOLOGIAS: Sufre una caída del 18.62%, teniendo ésto una razón fundamental; el equilibrio operativo comercial nos obligó a tomar algunas medidas que no brindan resultados a corto plazo sino a largo plazo, como por ejemplo: una adecuada restructuración del equipo de ventas, manejo de inventarios y políticas comerciales.
- CENTRO AUTOMOTRIZ PINTUCO: Crece un 63.28%, resultado de haber sumado algunas líneas que maneja la empresa, al desempeño de este local ya que únicamente estaba destinado a vender Pintura con un enfoque automotriz.
- FRANQUICIADO: Crece un 40.84%, el objetivo de esta sucursal está en mejorar el mix de ventas que complementan a la línea de CEMENTO.
- LOCAL OFERTAS: Este no nos permite realizar una comparación ya que empezó su operación en Marzo del 2008, pero su desempeño demuestra que el promedio de ventas es aceptable y estamos seguros mejorará sustancialmente, aclarando que este local tiene como objetivo principal generar "ofertas puntuales" y así poder impactar en mejor forma al público Cuencano.
- Es indispensable mencionar que las líneas de Glidden y Pintuco estandartes de nuestra empresa y que a la vez son parte comercial de todas nuestras sucursales nos han permitido obtener un magnífico desempeño en ventas y rentabilidad.
- A partir de Agosto empezamos a comercializar de manera exclusiva y para todo el Ecuador las líneas de San Remo, Vizia y Ordene, de procedencia Brasileña, debiendo contar con orgullo que fuimos calificados y elegidos entre varias firmas comerciales del Ecuador.

Estos resultados han ido de la mano de algunos esfuerzos en los que la empresa ha tenido que incurrir, como son:

- Inversión en la ampliación de la bodega de Centro Plástico, así como en un nuevo local que da a la calle Gil Ramírez Dávalos en donde se comercializará exclusivamente la línea de Tubosistemas PLASTIGAMA.

• **Matriz:** Luis Cordero 9-70 · PBX: (593-7) 284-2388 · Fax: 283-4769
• **Centro de Distribuciones:** Av. 27 de Febrero y J. Flores · PBX: (593-7) 281-1715
• **Centro Plástico:** A. España 9-64 · PBX: (593-7) 286-1851 · Fax: 280-0280
• **Tecnologías:** Av. 27 de Febrero y Jacinto Flores · PBX: (593-7) 288-2016
• **Centro Automotriz Pintuco:** Av. Huayna Cápac 9-40 · PBX: (593-7) 283-5951
• **www.cspmsa.com** • **empresa@cspmsa.com** • **CUENCA - ECUADOR**

- El crecimiento en ventas nos ha obligado a que pongamos mas recursos en inventarios y en cartera, siendo el mas fuerte en la cartera ya que esta tiene un crecimiento del 22%, mientras que en inventarios los optimizamos y crecimos un 4.5%. El crecimiento de la cartera se concentra mas en las ventas directas a largo plazo de Matriz, mismas que están bien calificadas y atomizadas lo que nos permitirá un retorno adecuado en el transcurso de este año.

Como referencia, este 2008 nos ha dado el mejor resultado en utilidades desde el año 2003.

Todos los resultados son el fruto de un trabajo en equipo.

Primero debo agradecer a Dios por permitirnos que nuestros esfuerzos den los resultados anotados; en segundo lugar a todo el personal que conforma esta empresa; a nuestros presidentes, Ejecutivo y de Directorio, señores Salvador Pacheco Mora y Ganso Peña Carrasco respectivamente; a los señores Directores y a todos ustedes señores Accionistas por haber depositado vuestra confianza.

Señores Accionistas, gracias por la atención dispensada, quedo de ustedes.

Atentamente,

Ing. Bolívar Muñoz Jara
GERENTE GENERAL

• **Matriz:** Luis Cordero 9-70 · PBX: (593-7) 284-2388 · Fax: 283-4769
• **Centro de Distribuciones:** Av. 27 de Febrero y J. Flores · PBX: (593-7) 281-1715
• **Centro Plástico:** A. España 9-64 · PBX: (593-7) 286-1851 · Fax: 280-0280
• **Tecnologías:** Av. 27 de Febrero y Jacinto Flores · PBX: (593-7) 288-2016
• **Centro Automotriz Pinfuco:** Av. Huayna Cápac 9-40 · PBX: (593-7) 283-5951
• **www.cspmsa.com · empresa@cspmsa.com** • **CUENCA - ECUADOR**