



**PAMOSA S.A.**  
Av. 10 de Agosto 5817 y Dg 4to  
RUC: 1790495568001

# **INFORME**

# **GERENTE**

# **2009**



**PAMOSA S.A.**  
**VELAS TUNGURAHUA**

## **PAMOSA S.A.**

### **INFORME DE GESTION PARA EL PERIODO 2009**

Estimados Señores Accionistas:

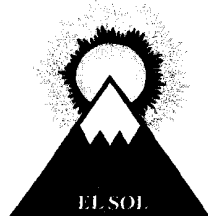
En el mes de Mayo del 2009 retomé el gran reto y a tiempo completo de conducir el futuro de la Fábrica de Velas Tungurahua – PAMOSA S.A. siguiendo siempre los mandatos del Directorio/Accionistas y acatando los Estatutos y Reglamentos de la Compañía. Me sentí muy comprometido y a la vez muy complacido porque una vez más ustedes me dieron la oportunidad.

Este año ha sido marcado por una de las peores crisis económicas de la historia mundial la cual fue en cierta parte contrarrestada por Nuestro Gobierno con una alta inversión y gasto público lo que ayudó de alguna manera a no sufrir tanto la recesión. También durante éste año se dieron declaraciones políticas gubernamentales que no van a favor de la empresa privada como son la creación de mayores impuestos a la generación de utilidad de la empresa privada, a los aumentos de capital de las empresas cómo también a los anticipos de impuesto a la renta. Algo que hay que resaltar es que el gobierno decretó hace ya más de un año (manteniéndolo en éste año) un impuesto a los productos provenientes de China lo cuál favoreció a ciertos sectores industriales como también a nuestro sector al ingreso libre de productos del mencionado País aumentando así la demanda de nuestros productos a nivel local.

A continuación detallo las diferentes actividades que se realizaron en cada área de la empresa durante éste año:

#### **Ventas**

- Si bien desde el 2007 me mantuve como Representante Legal y Gerente no dirigía las actividades directamente sino únicamente a través de mi Esposa quién en su momento se hizo cargo por completo de dirigir la compañía sin tener ningún conocimiento sobre el tema de velas ni haber trabajado en una empresa familiar en el pasado. Carolina tuvo la gran tarea de aprender sobre el movimiento de la fábrica y sobre todos los movimientos que realizaban los vendedores y a que zona se dirigían y cuál era su manera de trabajar. Se tomó la difícil decisión de depurar el área de ventas eliminando a los tres vendedores (2 de ellos ocupaban el cargo por más de 15 años) dadas las diferentes irregularidades que ellos realizaban como son: mal manejo de fondos de la empresa, (se inventaban clientes fantasmas para beneficiarse del descuento), no ingresaban los pagos que los clientes realizaban en tiempo y forma, no atendían correctamente a los clientes (malos tratos, insultos, falta de atención). Los perjuicios económicos por ocuparse el dinero suman un valor superior a los \$40000 dólares, el cual no han logrado abonar hasta el momento nada y se les está siguiendo un juicio legal porque tenemos letras de cambio firmadas.



## **PAMOSA S.A.**

### **VELAS TUNGURAHUA**

- Dejando a un lado este grave problema, se dio la oportunidad para ser vendedores a los que en su momento fueron los ayudantes de vendedores pero en ésta ocasión con nuevas disposiciones y un control mucho más cercano para evitar que se de la tentación de caer en los problemas antes mencionados. Luego de varios años de gestión se logró realizar la firma del convenio con la cadena de Supermercados Santa María para nosotros producirles la vela Marca Propia la cual ha tenido muy buena aceptación en el mercado y nos ayudó a desplazar una marca de la competencia. Si bien existía el miedo de que la Marca Propia desplace a la marca Velas Tungurahua, esto no ha sucedido por el contrario nos ha ayudado a impulsar mucho nuestra producción y nuestras ventas.
- Hay que recalcar que el estiaje y los cortes ocurridos en los 2 últimos meses del año decretados por el gobierno nos ayudó muchísimo para aumentar nuestras ventas, recuperar a ciertos clientes que por muchas razones dejaron de comprarnos y principalmente poder recuperar nuestra cartera y mejorar nuestra liquidez.

#### **Cobranzas:**

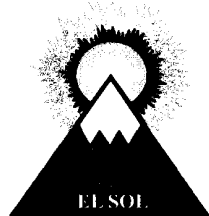
- Hemos mejorado los días de cobro con nuestros vendedores más no con nuestros clientes ya que ellos siempre estaban acostumbrados a pagar máximo a los 30 días pero los vendedores no ingresaban el dinero hasta luego de 90 días. Se están realizando visitas periódicas inesperadas a nuestros clientes conjuntamente con los vendedores para conocer cualquier novedad e incluso conocer de primera mano a que tiempo pagan ellos sus facturas, lo cual nos ha dado un gran resultado porque los vendedores no saben cuando vamos a salir con ellos.
- Se realizó un manual de Políticas de Cobro para llevarse acabo y mejorar aún más la gestión de cobranza.

#### **Producción**

- Hasta el mes de Julio nos mantuvimos con poco personal en todas las áreas de producción ya que luego de la salida de los 3 vendedores y de Víctor Naspud se decidió reorganizar la Empresa para ir incorporando lentamente a las diferentes áreas el personal estrictamente requerido para no cometer los errores del pasado. Se optó en todos esos meses por dar oportunidad de trabajar horas extras al personal que se ha mantenido con nosotros y ha sido fiel para que puedan mejorar nuestra producción y por ende sus ingresos.
- En los meses de Noviembre y Diciembre se aumento la producción de vela blanca hasta los días domingos para abastecer la demanda sin descuidar la producción de vela decorativa.

#### **Vela Decorativa**

- Tengo que Felicitar el gran crecimiento que ha tenido éste área gracias a Carolina que le ha dado un impulso muy fuerte desarrollando productos personalizados para nuestros clientes e incluso compramos productos de la competencia para que nuestros clientes encuentren todo lo que necesitan donde nosotros.
- Se dio seguimiento personal a los restaurantes y hoteles de status alto que consumían velas de la competencia y luego de varios meses e intentos hemos



## **PAMOSA S.A.**

### **VELAS TUNGURAHUA**

podido captarlos incrementando nuestra producción de vela decorativa de una manera muy importante.

#### **Materias Primas (Parafina)**

- Si bien en éste año no se realizó ninguna importación debido a la volatilidad del precio de la parafina en el extranjero, se decidió siempre cotizar parafina y si bajaba a un precio determinado y conveniente se procedía a realizar la compra. Esto nos ayudó en gran medida ya que a más de estar siempre llenos de parafina también nos dio mucho poder de negociación con nuestros proveedores y poder sacar buenos precios. Esto nos ayudó al momento de que se dieron los inesperados cortes de energía porque pudimos duplicar (hasta triplicar en ciertos días) la producción a 24 horas sin tener miedo a quedarnos sin materia prima.

#### **Personal**

- Debido a los estiajes nos vimos en la obligación de aumentar nuestra producción diaria y contratar gente temporalmente. Se contrató 7 personas más para ser distribuidas tanto en la producción de vela blanca, vela decorativa y también para los despachos.
- Se llegó a un acuerdo con un colegio local para la contratación de 2 alumnos por 2 días a la semana como parte de su educación lo cual nos ayudó mucho para afrontar el estiaje y hacer trabajos de investigación y desarrollo llegando a sacar un producto nuevo que proviene del desecho de las mechas.
- Durante este año se enfatizó mucho en mejorar la alimentación del personal y mantenerlos sanos de enfermedades; por este motivo a las personas que se quedaban a trabajar horas extras se les dio el refrigerio y los que se quedaban hasta las 10pm se les dio merienda. También para contrarrestar la gripe porcina se les ha dado continuamente vitamina C y hemos fomentado el uso de alcohol cada vez que ingresan y salen de la empresa.

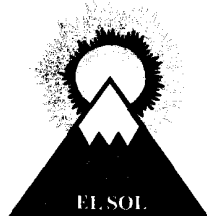
#### **Financiero**

- Hemos mantenido nuestras finanzas saludables, sin tener deuda con ningún banco (solamente con los accionistas) y procurando siempre cumplir a tiempo nuestras obligaciones patronales y con los diferentes proveedores.
- En ciertas fechas del año cuando existía un buen flujo de dinero se invirtió nuestro dinero a un Fondo de Ahorro del Produbanco para tener un rédito económico.

#### **Contabilidad**

- Nos enfocamos mucho con el departamento contable para obtener los balances de cada mes al día 10 del mes siguiente y poder tomar una mejor decisión sobre el giro del negocio.
- Se adquirió un nuevo sistema contable para agilizar la labor del personal contable y tener una contabilidad más al día.

#### **Infraestructura**



## **PAMOSA S.A.**

### **VELAS TUNGURAHUA**

- Se pudo dar mantenimiento a las diferentes oficinas, áreas de trabajo y de producción, adecuando las bodegas para dar paso a un laboratorio, una mecánica, una oficina adicional de contabilidad, y una oficina para los vendedores.

#### **Publicidad**

- Se invirtió en la revista mensual Santa María como un modelo de prueba para futuras inversiones en prensa escrita, radio y televisión; además que nos pareció muy importante tenerlos a nuestros principales clientes (Supermercados Santa María) contentos y más de cerca.
- También se aprovechó que los canales de televisión a nivel nacional, radio y prensa escrita dieron mucha cobertura al estiaje y concedimos entrevistas a todos quien nos solicitaron de esa forma tuvimos gran propaganda gratuita y muy buenos comentarios de conocidos periodistas como son el Señor Abad de Teleamazonas y la señora periodista de Radio Colón.

#### **Asesoría Legal y Tributaria**

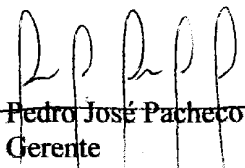
- Con el objetivo de tener toda la documentación en regla con el ministerio de trabajo, Seguro Social y SRI se contrató los servicios externos permanentes de un asesor legal y otro tributario para realizar cualquier consulta que pueda surgir sobre estos temas.

#### **Dispositivos de Seguridad**

- La inseguridad que ronda cada vez más a la ciudad de Quito y a todo el Ecuador en general nos obligó a contratar dispositivos de seguridad como alarmas y dispositivo de monitoreo tanto para los vehículos como para la oficina a las empresas Hunter y WakenHut. También se instalaron cámaras de seguridad en las diferentes áreas de la Empresa para poder monitorear las actividades de todo el personal diariamente a través del Internet y desde cualquier parte del mundo si así lo requerimos.

Por último señores Accionistas, quisiera dejar constancia de mi profundo agradecimiento principalmente a mi Señora Esposa Carolina Sánchez de Pacheco, al Personal Administrativo, de Ventas y Producción porque me apoyaron en cualquier decisión que se tomó y pese a que se realizaron muchos cambios siempre estuvieron conmigo.

Atentamente,

  
Pedro José Pacheco Hervas  
Gerente

