

PAMOSA S.A.

INFORME DE GESTION PARA EL PERIODO 2012

Estimados Señores Accionistas:

Este año ha sido marcado por una regularidad en el campo laboral sin ninguna interrupción o para en el País pese a la constante rivalidad que existe en el ámbito y pese a las constantes declaraciones políticas gubernamentales que no van a favor de la empresa privada como son la creación de mayores impuestos a salida de divisas para contrarrestar de cierta manera la balanza comercial y favorecer la producción nacional ha sido un año estable económicamente hablando.

Adentrándonos y analizando sobre los pros y contras que tuvo Nuestra Empresa en éste año, puedo decir que ha sido un año muy negativo debido a que el Gobierno Nacional implemento el nuevo sistema contable NIFFS paraqué todas las empresas lleven una contabilidad basada en los mismos términos. Este nuevo sistema contable también obligo a las empresas a que contraten un evaluador calificado de activos fijos. En el caso de Pamosa este re avalúo de nuestros activos nos ha incrementado significativamente todos nuestros activos y ha ocasionado que tengamos una depreciación de los mismo sumamente alta y por consiguiente el resultado final del año 2012 nos dio una pérdida de más de 40000 dólares. Cabe resaltar que hemos trabajado con mucho énfasis en obtener una contabilidad mensual al día lo que nos ha permitido tomar mejores decisiones financieramente y nos llevó principalmente a obtener un préstamo bancario para realizar importaciones directas (desde Enero 2013) de parafina lo que nos ayuda a bajar nuestros costos de producción.

Adicionalmente, les comento que se realizó la feria de proveedores y fabricantes veleros de Latinoamérica "ALAFAVE" con sede en Quito, la cual tuve la oportunidad de participar activamente como organizador y en la cual se pudo realizar muchos contactos especialmente de parafina china y colombiana.

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

Ventas

- Si bien, hemos mantenido a los dos mismos vendedores pero se ha dado un fuerte enfoque para que los vendedores tengan la oportunidad de salir más temprano a visitar clientes lo que ha permitido aumentar las ventas como también ha ayudado a que se realice mejor la cobranza y reducir los días de cobros.
- Se tomó la decisión de que los vendedores salgan juntos obligatoriamente un día a la semana lo que ayudó a que mejore la comunicación entre ellos y puedan intercambiar clientes que no han visitado como también aprender buenas prácticas que cada vendedor realiza.
- Con relación a vela decorativa hemos hecho todos los esfuerzos para que Cristina Larrea y Carolina Sánchez puedan enfocarse más en la venta (tanto en ventas de oficina como también en visita a clientes) y se observa que tenemos un crecimiento en ventas.
- Hemos mantenido una excelente relación con nuestro principal cliente la cadena de Supermercados Santa María lo cual nos ha ayudado a aumentar nuestras ventas

como también se logró realizar la venta de un subproducto "AVIVALLAMAS" (que en años pasados iba a la basura) y ahora no solamente existe menos desechos sino que también se obtiene un rédito económico. Debo recalcar que la relación que tiene Carolina Sánchez con las personas que manejan nuestra cuenta en la mencionada cadena de supermercados es excelente y gracias a esto es que se facilitó la introducción de los AVIVALLAMAS.

- Personalmente estoy saliendo periódicamente con los vendedores a visitar a nuestros clientes lo cual nos ha contribuido a conocer la realidad de cada cliente y de cada zona que ellos visitan y así poder tomar decisiones de precios y productos nuevos de una mejor manera.
- AVIVALLAMAS

Materias Primas (Parafina)

- En éste año se logró realizar dos importaciones (una de Colombia y la otra de Turquía). Esto nos ayudó en gran medida ya que a más de estar abastecidos de parafina también nos dio mucho poder de negociación con nuestros proveedores y poder sacar buenos precios.

Contabilidad

- Este año fue de muchos cambios con relación al área contable debido a que se tomó la decisión de tener una contadora a tiempo completo y además nos cambiamos de sistema contable para conseguir un mejor servicio más rápido y personalizado.
- Se trabajó muy de cerca con el departamento contable (inclusive las horas de trabajo eran de hasta 14 horas diarias) para obtener los balances igualados lo cual se logró realizar en el mes de Noviembre y gracias a eso obtuvimos un préstamo inmediato con el Produbanco.

Finanzas

- Al momento de tener una contabilidad al día, logramos gestionar un crédito bancario de \$100.000 lo cual nos permitió realizar los contactos para importar directamente en el primer mes del año 2013 4 contenedores de parafina provenientes de China y Colombia.
- Además, con un balance positivo también tuve la confianza suficiente para acercarme a terceras personas (conocidas mías) con la finalidad de gestionar préstamos y como resultado se obtuvo captar \$45000 lo cual también nos ha servido para importar la mencionada parafina y quedar bien con nuestros proveedores locales.

Publicidad

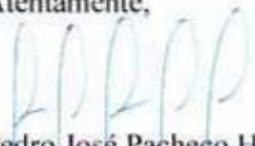
- Este año nos enfocamos en participar principalmente en cada campaña propuesta por los Supermercados Santa María lo cual fue de gran ayuda para nosotros, con lo que conseguimos impulsar nuestras ventas mediante descuentos ofrecidos en cada punto de venta durante los meses de Agosto y Diciembre que son tradicionalmente bajos.

Adquisición de Maquinaria

- En este año nos hemos enfocado mucho en dar mantenimiento a los moldes, pistones y máquinas de la fábrica como también hemos realizado la compra de una maquina de velones batidos lo cual nos ha permitido bajar los tiempos de producción y optimizar las horas extras del personal.

Por último señores Accionistas, quisiera dejar constancia de mi agradecimiento principalmente al Señor Presidente de la Compañía, Señor Bolívar Pacheco, por su ardua gestión en tratar de obtener fondos económicos para importación de parafina lo cual lo logró en Enero 2013. También a Carolina Sánchez, 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 Heryas
Gerente