

**INFORME DEL ADMINISTRADOR DE LA COMPANIA JACILTOP S.A.
EJERCICIO ECONOMICO 2012**

Señores
ACCIONISTAS
JACILTOP S. A.
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Cumpliendo con lo estipulado en la Ley de Compañías, el administrador de la empresa JACILTOP S.A. presenta su informe anual correspondiente al ejercicio económico 2012, dejándolo enteramente a su consideración.

En primer lugar me gustaría resaltar el espíritu emprendedor de cada uno de ustedes, señores accionistas. Gracias a éste, el proyecto de crear una empresa comercializadora de calzado femenino bajo la modalidad de venta por catálogo se volvió una realidad a partir de marzo del año 2012. Además, su colaboración no se limitó a aportar con el capital necesario para poner en marcha el negocio solamente, sino que fue mucho más allá. Siempre estuvieron apoyando y asesorando a cada uno de los colaboradores de esta nueva empresa con sus conocimientos y experiencia en este tipo de negocios, a fin de que las labores se realicen de la manera más eficiente posible.

En cuanto a mi trabajo como administrador, comenzó con la adquisición de la Compañía. Además, hubo la necesidad de implementar y habilitar los locales arrendados para su funcionamiento como punto de venta y posteriormente el que utilizamos como oficinas, y, por otra parte, de contratar a los colaboradores. Asimismo, se realizaron todos los trámites necesarios para la obtención de permisos que otorgaran el aval para poder operar legalmente y se coordinó con los diversos proveedores, especialmente el de calzado, para que al momento de iniciar la venta estuviera todo listo en bodega.

El periodo inicial fue muy arduo ya que, según lo estipulado, las ventas de nuestro primer catálogo debían iniciarse a partir del 15 de abril del 2012; fecha que no se pudo cumplir debido a que se presentaron ciertos retrasos. Finalmente, empezamos las ventas desde el día 25 de abril del 2012, con el propósito de aprovechar al máximo todo el movimiento comercial que se genera durante el mes de mayo con ocasión del

Dirección punto de venta:

Huancavilca 424 entre Chimborazo y Coronel, locales 1 y 2
Telf.: (5934) 2401334

Dirección administración:

Chimborazo 1311 entre Capitán Nájera y Huancavilca, piso 1 y 2.
Telf.: (5934) 2400138 - 2400167 - 2400209 - 2400308



día de las madres. Esto permitiría que la compañía arrancara sus operaciones de la mejor manera posible.

Así, las expectativas generadas al inicio eran muy grandes, tanto por parte del mercado, que esperaba con ansias el nuevo catálogo de calzado femenino, así como por parte de la compañía, que tenía la convicción de arrasar con la competencia desde el inicio. De esa manera, se podría ir consiguiendo cada uno de los objetivos propuestos para este primer Ejercicio Económico de Jacitlop S.A.

Por lo anteriormente expuesto, este año fue una gran escuela para todos y cada uno de los colaboradores de la compañía. Cada día se presentaban situaciones nuevas que requerían de toma de decisiones inmediatas a fin de no retrasar las actividades, por ejemplo. Estas situaciones iban dando también indicadores claros de los aspectos que no se estaban realizando de la manera más eficiente y que, por lo tanto, requerían de cambios para poder tomar un mejor rumbo. Para ejemplificar, nos enseñó que la cantidad de zapatos enviada a producir para el primer catálogo fue muy grande, no porque no fuese factible venderlos, sino porque las operaciones de la compañía recién empezaban y comercialmente no se encontraba en capacidad de venderlos todos. Así, se podría seguir comentando sobre algunos otros aspectos.

Es necesario en esta instancia que se haga hincapié en los aspectos más importantes que causaron incidencias negativas dentro del desenvolvimiento de la empresa, y sobre los cuales se actuó de manera inmediata para poder corregirlos. El primero se refiere a la lucha constante que se mantuvo con el proveedor de calzado respecto de la calidad del acabado de los mismos, los cronogramas de despacho que no se cumplieron y la desorganización general con que el proveedor manejaba su taller. En segundo lugar, la gestión de la dirección comercial no fue la mejor al momento de hacer crecer el universo de clientes. Además, el servicio que prestaba estuvo siempre lleno de cuestionamientos y desaprobación por parte de la gran mayoría de clientes, lo que finalmente se tradujo en inconformidad de nuestro mercado y mala imagen para la empresa y los productos por ella expendidos.

Muy a pesar de estos aspectos negativos, se continuó siempre luchando por tratar de corregirlos de la manera más rápida posible. Esto permitiría poder ir cumpliendo con los objetivos que se plantearon desde el inicio, especialmente en el área comercial que es la parte neurálgica de este negocio.

Como resumen se puede indicar que las ventas que se generaron en estos ocho meses y una semana del año 2012 ascendieron al valor de \$ 424,796.21

Dirección punto de venta:

Huancavilca 424 entre Chimborazo y Coronel, locales 1 y 2.

Tel.: (5934) 2401334

Dirección administración:

Chimborazo 1311 entre Capitán Nájera y Huancavilca, piso 1 y 2.

Tel.: (5934) 2400138 - 2400167 - 2400209 - 2400300

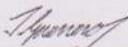


(cuatrocientos veinticuatro mil setecientos noventa y seis dólares de Norte América). Personalmente, estimo satisfactorio este valor, tratándose de que la compañía era nueva en el mercado, que el área comercial no consiguió operar de la manera esperada, y que la rotación en la venta de calzado no es la misma que en otro tipo de productos.

El resultado que nos deja el Ejercicio Económico 2012 es negativo; sin embargo, no por eso debemos de alarmarnos ni desalentarnos. Por el contrario, se debe poner mucho más empeño y tomar los correctivos necesarios en todas y cada una de las áreas. Este resultado es parte normal en el ciclo evolutivo de una empresa que inicia su vida, debido a que se invierte sumas muy considerables de dinero para que la compañía pueda operar. Además, se debe considerar que la inversión en mercadeo y publicidad en esta etapa es muy alta, para así poder posicionar a la empresa, sus marcas y productos en la mente de los clientes. Esto permitirá que en un mediano plazo, la empresa sea bien reconocida en el por mercado y por tanto se puedan producir las ventas necesarias para que el resultado de los ejercicios económicos posteriores sean positivos y con crecimiento sostenido a través del tiempo.

Finalmente, les agradezco inmensamente por la confianza que han depositado en mí para dirigir a la Compañía Jaciltop S.A.

"LA PACIENCIA Y LA CONSTANCIA SON ELEMENTOS FUNDAMENTALES PARA ALCANZAR EL ÉXITO"



ECON. JAIME GUERRERO ABAD
PRESIDENTE
JACILTOP S.A.

