



INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE HELENCO IMAGEN CORPORATIVA CA
Año Fiscal 2009

De conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías y al estatuto vigente, presento el informe de labores de la compañía HELENCO Imagen Corporativa C.A en mi calidad de Gerente General.

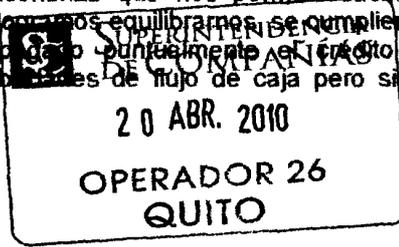
El año 2009 marco en firme el inicio de la operación de la empresa. Aun así, el primer trimestre Q1 fue particularmente difícil porque se tenía que abrir mercado, se tuvo una difícil negociación con los proveedores de materia prima, era inminente la inversión en maquinas para atender los primeros contratos obtenidos, se realizaron contrataciones de operarios para el mismo fin, pero no se lograron los ingresos necesarios para atender el nivel de gastos y costos. Bajo esa figura fue necesario y fundamental obtener un préstamo de liquidez de parte del socio Ricardo Rodríguez F. quien realizo algunos desembolsos que sumaron cerca de veintisiete mil dólares.

Estos recursos y el flujo de los primeros contratos permitieron que la operación subsistiera y con grandes limitaciones se aplico una política de reducción de gastos y compras solo prioritarias. Los accionistas contribuyeron de manera especial posponiendo el cobro de sus salarios y de esta manera se pudieron atender obligaciones impostergables.

Para el segundo trimestre Q2 se reenfoco la estrategia comercial, siendo mas agresivos y buscando mercados no tradicionales, con resultados que empezaban a dar señales positivas. El sector publico fue una de las opciones, sin embargo la exigencia de las pólizas de garantía, obligo nuevamente a que el socio Ricardo Rodríguez tuviera que respaldar las garantías exigidas por las empresas de seguros para emitir las pólizas de FCC y BUA. Todos los contratos se cumplieron cabalmente, pero los atrasos de pago y los procesos burocráticos de algunas entidades, nuevamente generaron presión sobre el caminar de la empresa. No se liberaban las pólizas a tiempo y por ende el cupo aprobado se quedaba limitado para continuar buscando oportunidades de negocio a través del INCOP. Finalizando el segundo trimestre se evaluó la posibilidad de buscar capital fresco y se realizaron gestiones para conseguir inversionistas interesados. Paralelamente se decidió utilizar una línea de crédito que el banco del Pacifico promociono y se adquirió un crédito por \$20,000 (Veinte Mil dólares) a 18 meses con una tasa de interés muy favorable del 9%, apalancada por un colateral del socio Ricardo Rodríguez.

El tercer trimestre Q3, bajo una política de mercado focalizada en clientes corporativos, fue importante y contribuyo al crecimiento de las ventas, logrando contratos con clientes de gran prestigio como Pinturas Cóndor, lo que fue un éxito para la imagen y confiabilidad de los nuevos proyectos. Durante este trimestre se evaluó el interés de un grupo económico interesado en adquirir el 51% del paquete accionario. Lógicamente esa condición significaba que el control de la empresa pasaria al interesado, a lo cual estuvieron abiertos los socios, para permitir que primara el bienestar y continuidad de Helenco. Después de varios ofrecimientos que nunca se cristalizaron ni se formalizaron, se llevo a una exigencia para ejecutar un proyecto piloto que delineara el potencial de Helenco. El proyecto se ejecuto, los resultados fueron satisfactorios pero nuevamente se dilato el proceso hasta cuando se vislumbro que el interés se basaba en una política de ganar-perder. El grupo económico no reconocía la labor ejecutada por los socios fundadores, se pretendían establecer políticas laborales que iban en contra del bienestar de los empleados y nunca se formalizo una propuesta económica que permitiera decidir la conveniencia de la negociación.

Cabe mencionar que esta negociación infructuosa, consumió bastante tiempo, afecto la moral del equipo, pero como siempre dejo una enseñanza que nos permitió sacar bríos para continuar en nuestro objetivo. Financieramente los años equilibrados, se cumplieron todas las obligaciones tributarias y laborales, se ha pagado puntualmente el crédito bancario y básicamente logramos superar el año con debidos flujos de caja pero sin incurrir en moras de pago.



Los resultados económicos no fueron positivos en este primer año de operación. La empresa tuvo una pérdida que equivale a cerca del 3% de las ventas, los pasivos y obligaciones con el socio Ricardo Rodríguez no pudieron ser atendidas de manera importante por lo que prácticamente se mantienen para el 2010. Los costos de ventas alcanzaron el 73% de las mismas y allí hay que trabajar para mejorar los términos con los proveedores y los precios frente al mercado. Los gastos operacionales también son otro factor a revisar periódicamente, limitándonos a adquirir básicamente lo indispensable y optimizando el desarrollo de las actividades diarias.

La proyección de Helenco para el 2010 es muy positiva. Se requiere llevar un control estricto de costos, es imperioso que las metas de ventas se cumplan y deberá hacerse un seguimiento permanente al proceso materia prima <-> producción, a fin de optimizar y mejorar la capacidad de producción.

El equipo humano que conforma la empresa es de muy buena calidad, pero es importante que se promocióne y se dé ejemplo sobre una actitud positiva y de resultados focalizados en el cliente. La organización escalonada es clave de mantener, sin que se entienda como duplicidad de funciones, sino más bien como mecanismo de control que reduce el error y aumenta la eficiencia.

Helenco seguirá su ruta de crecimiento, no se descarta buscar nuevas oportunidades de inversión externa, a fin de fortalecer la estructura financiera y con ello focalizar los esfuerzos en el desarrollo de estrategias de mercadeo, de promoción y de innovación que son fundamentales para captar más porcentaje de mercado.

El objetivo gerencial para el 2010 tendrá como pilares fundamentales los siguientes:

- ❖ Apoyo y gestión para el crecimiento sostenido de las ventas, a fin de cumplir la meta trimestral y la Anual.
- ❖ Control estricto de la parte financiera, para alivianar la presión del flujo de caja y lograr resultados positivos.
- ❖ Continuar con la política de constituir un equipo de trabajo bajo la ley de las 3E - eficiente, efectivo, eficaz- y que demuestre compromiso con el proyecto y con el buen ambiente de trabajo.
- ❖ Tener en cada uno de nuestros clientes, la consigna de satisfacción total.

Agradezco a todo el equipo por su colaboración, los invito a no desfallecer frente a un proceso normal como es la creación de una empresa nueva. Eso sí, es vital asumir una actitud de liderazgo, de empeño y dedicación seria, de compromiso con las funciones asignadas y de colaboración frente a otras actividades que conforman un todo para el éxito de Helenco.

Atentamente,



Ing. Ricardo Rodríguez F.
Gerente General

rrf

