

Quito, 8 de mayo de 2013.

Señores.

JUNTA DIRECTIVA DE JOMAFON S.A

Presente.

Estimados Señores

Me complace mencionar que el año 2012 a pesar de los altibajos dados a partir de octubre por la situación con el código de afiliación del banco el balance de actividades es ligeramente positivo.

El primer trimestre transcurrió sin mayores novedades. El comportamiento en ventas de la empresa se mantuvo y disminuyó un 10 % en marzo. Por efecto de la rotación de personal y por los nuevos ajustes laborales ordenados por el gobierno ya no contamos con esquemas de vendedores que se les pagaba por servicios prestados.

El segundo trimestre reportó un incremento en ventas que equilibro el desfase del anterior trimestre. Logramos atender compromisos que se habían postergado y felizmente el nivel de endeudamiento de la empresa a mitad de año era casi nulo. Hubo necesidad de hacer implementaciones tecnológicas y de software que nos permitieron ser más rápidos en nuestros procesos internos de facturación y despacho.

En el tercer trimestre se cumplió con la meta de ventas y fue previsible que por ser época de vacaciones habría una disminución en ventas que gracias a Dios no fue mayor al 15 %. La creación de nuevas alternativas para vender productos por sistema de tele mercadeo fue uno de los objetivos principales en función que el producto Buenavista estaba alcanzando niveles de saturación en el mercado.

El último trimestre fue bastante negativo ya que nuestras ventas cayeron más de un 40 % por efecto de la suspensión del código de afiliación del banco pichincha. Tuvimos que hacer una reevaluación de procesos y logística para vender y poder entregar de tal forma que los clientes firmen el boucher. Esto limitó los destinos en donde se puede vender y de hecho solo se centralizó en Quito y Guayaquil.

La pérdida estimada por este traspasé influyó notoriamente y por ello se presentaron limitaciones a final de año para cumplir compromisos adquiridos con los empleados y proveedores. Se tuvo que acudir a endeudamiento y sobregiros bancarios para salir de estos problemas.

Se sugiere que los socios tengan que hacer aportes extraordinarios y este tema de vital importancia quedó aplazado para finales de enero del 2013 ya que de seguir esta tendencia la mejor alternativa sería considerar otro giro de negocio.

Se disminuyó mucho nuestra fuerza laboral de ventas por este percance y la idea es que alcanzáramos a vender para alcanzar el punto de equilibrio y no seguir perdiendo.

En términos generales este es el resumen de lo más significativo ocurrido durante 2012 y de corazón espero que los ajustes que se plantearon para comienzos de 2013 den el resultado esperado.

Cordialmente,



Carlos Adolfo Medina.
Gerente General.