

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2013 A LA JUNTA DIRECTIVA DE JOMAFON S.A

Me complace poderme dirigir a ustedes para rendir el informe de gestión del año inmediatamente anterior, el cual presenta bastantes novedades en lo operacional y representó todo un desafío en nuevas estrategias de comercialización y logística.

Durante el año 2013 hubo cambios significativos en la forma como operamos ya que la compañía no vendió más el producto hotelero a partir de marzo y el impacto en el resultado del año es significativo. Desde luego no es lo mismo vender un servicio que un producto tangible que conlleva un costo fijo por cliente y la cobertura que se desprende durante un año por concepto de garantía. El número de personas que laboraban en el área comercial disminuyó en atención a que hubo necesidad de hacer ajustes al tema de las comisiones. De aproximadamente 50 operadores pasamos a 23, algo más del 50 % menos. Esto también conlleva un cambio en el procedimiento operativo en la forma como se realizan las ventas. Antes teníamos un ingreso manual en el POS y ahora las autorizaciones se piden de manera telefónica y solo hasta que el Boucher viene firmado por el cliente podemos proceder a consignar el mismo. Este procedimiento aunque seguro implica un volumen más alto de rechazos por parte de los clientes. La ventaja es que se disminuye el tema de roces con el sector financiero ya que el nivel de reclamos ante esas entidades es prácticamente cero.

La consecución de prospectos para llamar que es un punto álgido, se vio seriamente afectada ya que los proveedores de este tipo de información también aumentaron sus costos. Otra variable que se introdujo es la de tener que contratar con empresa de correo que entrega el producto, la firma de los Boucher, esto implica el troquelado de las tarjetas de crédito y al comienzo hubo muchas irregularidades que conllevaron sobrecostos operativos e incluso pérdidas por que los productos fueron entregados y

posteriormente los clientes no querían o no se les encontraba de nuevo para firmar los Boucher.

En el segunde trimestre se mantuvo un nivel de facturación cercano a los 250 ventas por mes lo que pudo mantener la estabilidad de la operación pero sin utilidad. En otras palabras se cubren los costos y se alcanza punto de equilibrio.

Para el tercer trimestre gracias a la contratación de agentes de ventas externos se incrementa el volumen de ventas en un 25 % lo que hace que la operación tenga oxígeno financiero y pueda bajar un poco su nivel de endeudamiento. Empieza a alcanzarse la rentabilidad esperada y se mantiene esta figura hasta el mes de noviembre. Se provee una disminución en el volumen de venta por la época de diciembre y gracias a la recuperación del semestre permite que el nivel de afectación sea manejable.

En términos generales la empresa arroja un resultado económico para el 2013 que permite haber cumplido con todos los compromisos laborales adquiridos y termina con un volumen reducido de empleados que contando administrativos esta por el orden de 14 personas. Lo anterior hace que los planes de implementación tecnológica en la plataforma de comunicaciones se posterguen para el año venidero y se hace urgente ir buscando alternativas de productos que no impliquen un alto riesgo como el actual y cuya rentabilidad sea mejor. La posible negociación con fabricantes de los productos en china sea una alternativa a considerar.

En lo personal quedo desafiado a encontrar para el 2014 posibilidades en otros giros de negocios pero manteniendo la figura del contacto telefónico.

Cordialmente,



Carlos Adolfo Medina.
Gerente.