

## INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DIRECTIVA DE JOMAFON S.A. por el año 2014.

Me complace dirigirme a ustedes y poner en su conocimiento el resumen de los hechos más significativos que se dieron el año inmediatamente anterior.

El año comenzó con el anhelo de cambiar el lugar en donde se desempeñan nuestras operaciones. Las ventas durante el primer trimestre fueron estables lo que permitió invertir en el mencionado traslado.

Me ofrecieron una casa ubicada en el Pasaje Jose Melo N43-26 y tomas de Berlanga; en la cual funcionaba una empresa que contaba con una infraestructura adecuada para nuestro trabajo de Call Center. La casa contaba con estaciones de trabajo, infraestructura en cableado y red para colocar 30 computadoras. Lo novedoso de este sistema (ELASTIX) es que permite cargar información en un servidor que graba, saca estadísticas y además realiza las llamadas, con lo cual se optimiza el tiempo de las operadoras telefónicas.

Nos vinculamos con la empresa CNT que es la telefónica estatal por entender que contaba con fibra óptica y su nivel de comunicaciones nítida. La verdad funciono bien pero después su alto costo hizo que por no haberlo controlado fuera lapidario e insostenible para la empresa. También nos vinculamos con la empresa CLARO para optimizar el costo de los minutos a celular; penosamente tuvo irregularidades de parte de la empresa que vendió el servicio y a la postre esto derivó en litigios y pérdida de tiempo en tramites desgastantes.

Como mencione en marzo nos trasladamos a la casa y se negoció la adquisición del mobiliario y equipos instalados por una cuantía cercana a los 13000 dólares, inversión bastante significativa y que tiene el inconveniente que al tener que mudarnos se perderá buena parte de la misma ya que está adaptado a las medidas de la casa.

En el segundo trimestre se empezó a sentir el peso de la alta competencia ya que los precios de las Tablet bajaron e incluso se podían observar por internet; allí hay precios que son 3 veces más bajos de lo que tenemos que vender nosotros para que la operación sea rentable. Hay que entender que por ser nosotros intermediarios esto genera vulnerabilidad y a los ojos de los clientes aparecemos costosos. Hay que entender que el hecho de dar factura y una garantía por un año hizo la diferencia en muchos casos.

Otro aspecto a mencionar es que el personal del área de ventas es en su mayoría poco comprometido y conflictivo. Sé que es mi responsabilidad no haber actuado en este

sentido. La empresa tuvo que pagar por servicios de personas que no alcanzaban siquiera los mínimos de ventas y esto ocasiono problemas financieros.

El tercer trimestre tuvo una ostensible disminución en las ventas ya que aunque se realizaba un número adecuado de ventas, se incremento casi en un 20 % las devoluciones. Esto tiene un alto impacto en los costos especialmente el correo. Es pertinente anotar que por no haberse pagado oportunamente las facturas por este servicio, se vio interrumpido y esto colapso los envíos que se realizaron oportunamente pero que por la decisión de la compañía de correo se atrasaron y perdieron en muchos casos.

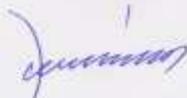
Intentamos retomar en el último trimestre la venta de otro producto, se trataba de un magazín de negocios y temas empresariales. Lastimosamente no tuvo acogida y a pesar de invertir tiempo en capacitación y demás aspectos inherentes, regresamos una vez más a la venta de las tablet.

En noviembre tuvimos un buen mes en ventas, se realizaron más de 400 ventas pero como mencione por el alto costo telefónico (más de 8000 dólares) el rendimiento no fue el que se esperaba.

El balance por lo mencionado hasta aquí no parecería halagüeño. La empresa pudo cumplir con sus compromisos económicos pero tuvo que acudir al endeudamiento e incluso la venta de activos del representante legal. Esto es doloroso admitirlo pero se espera que el año 2015 el funcionamiento de la empresa pueda tomar otro rumbo y restituir económicamente la afectación negativa que tuvo el 2014. Confiamos en Dios que así suceda.

Es lo que me pareció más relevante mencionar del periodo acaecido entre 01 de enero de 2014 y 31 de diciembre de 2015.

Cordialmente,



Carlos Adolfo Medina.  
Gerente y Rep. Legal.