Informe de labores correspondiente al Ejercicio Económico del Año 2012.

Señores Accionistas:

A fin de dar cumplimiento con lo dispuesto en la ley y nuestros estatutos, me permito poner en su consideración, el informe de labores realizadas y los resultados económicos obtenidos en la empresa durante el ejercicio económico 2012.

Cumplimiento de resoluciones de la Junta de Accionistas.

Por parte de la administración se ha dado cumplimiento a todas las resoluciones de la Junta General de Accionistas, incluidas aquellas aprobadas en las distintas Juntas Generales del año pasado, con los requerimiento de ampliación del objeto social, reforma de estatutos y aumentos del capital social de la compañía, los mismos que fueron instrumentados durante el año 2012 y más recientemente, en este año 2013. Se mantuvieron permanentes reuniones con el Directorio de la compañía, así como con el Comité Comercial, para coordinar actividades, estrategias y reportería a lo largo del ejercicio económico 2012.

Entorno.

Factores de análisis:

1. Situación de la Compañía a Junio de 2012.
2. Recurso Humano.
3. Cambio de local.
4. Resultados.

Con este preámbulo me permito analizar la operación de la empresa:

Objetivos, disposiciones y hechos extraordinarios.

Durante el ejercicio que concluyó el 31 de diciembre de 2012, la situación de la compañía es desfavorable, lo cual se refleja en sus estados financieros.

Asumí la Administración del negocio hacia finales de mayo de 2012 y me encontré con una compañía cuya coyuntura en ese momento, era más que compleja: un sistema informático poco confiable, inventarios en exceso e inconsistentes, recurso humano sobrepoblado, un gasto mensual excesivo, que conllevaban a que el negocio no tenga un enfoque claro y menos aún un rumbo fijo.

Mi primera tarea fue la de ordenar las cosas y tratar de comprender hacia donde debíamos enrumbarnos. Ello supuso varios golpes importantes para las finanzas y economía de la empresa y accionistas, comenzando con los préstamos bancarios tan elevados, a causa de un

descontrol en el rubro de compras, tanto en el exterior como localmente. El hecho de contar con una sobrepoblación de empleados, nos obligó a tener que ir mes a mes, prescindiendo de ellos, por un lado por el exagerado número de los mismos y por otro, por una mala contratación. A junio de 2012, el rol consistía de 20 empleados en ventas y 15 administrativos; mientras que para el cierre del año, esa cifra se ajustó a 11 empleados en ventas y 8 administrativos; una reducción de 35 a 19 personas, que aun así, serían objeto de reajustes más adelante.

Los problemas del sistema informático fueron una constante. Un esquema incompleto, demasiado costoso -tanto en adquisición como en mantenimiento- y con el respaldo técnico fuera de la ciudad y hasta del país, conllevó graves errores de entrega de información, tanto en oportunidad de la misma como en su precisión y exactitud.

La falta de un enfoque, control y seguimiento a la administración anterior, trajo consigo un sinnúmero de confusiones en cuanto al manejo de líneas, marcas, proveedores, tipos de productos; de manera particular en la línea de masivos, en la que de por medio existen limitaciones importantes como son las fechas de caducidad, que nos complicaron una y otra vez.

Fueron constantes los intentos para realizar actividades que generen flujos importantes de clientes al local. Las ventas se consiguieron, pero no al nivel deseado y sobre todo técnico, a sabiendas de que el alto costo mensual de operar, exigía un nivel de ventas muy superior.

Alrededor del mes de agosto, tuvimos conocimiento de una oferta de compra del local, situación que prosperó y que de alguna manera, nos dio un respiro para reubicarnos en una zona con mayor flujo de gente alrededor y sobretodo, para definir de una vez y por todas, el rumbo y norte del negocio, volviendo a sus raíces; esto es, la venta de electrodomésticos en general. Encontramos un local interesante en el sector del Terminal Terrestre y de manera algo apresurada, nos instalamos hasta finales de septiembre.

Considerando que el enfoque sería en adelante, el negocio de la venta de electrodomésticos y a sabiendas de que la experiencia del negocio de consumo masivo, dejaba entrever que podía ser interesante -coyunturalmente- por los flujos de gente que podríamos atraer, se decidió invitar a participar en el local a la empresa Coopera, cuya incorporación tomó más tiempo del previsto y a la final, Comercial Electrocorp, re-abrió sus puertas a inicios del mes de diciembre.

La experiencia a partir de esa fecha, ha sido interesante, pero al habernos insertado en un sector con un componente poblacional de clase media y media baja, así como el haber re-direccionado el negocio, nos obliga a tener que incorporar, a la brevedad posible, el esquema de venta a crédito, para poder, por un lado, ser competitivos en el mercado y por otro, lograr los objetivos de conseguir niveles mínimos de ventas y por tanto, márgenes de utilidad que sean consistentes y permitan que el negocio sea autosustentable en el tiempo.

En cuanto a resultados generales, en el año 2012 generamos ventas totales por US$ 2.845.817,75 incluidas venta al detalle y al mayoreo; gastos totales por US$ 992.874,14; otros egresos por US$ 166.595,04. En lo que respecta al manejo del gasto, los rubros

preponderantes fueron: sueldos con un 35,7% sobre el total; servicios varios con un 36,3% y publicidad con el 13,9%.

Situación Financiera

Una vez concluido el año 2012, es de lamentar que hayamos cerrado con una pérdida neta final de US$ -298.725,77.

Recomendaciones y nuevos proyectos

Hemos iniciado el año 2013 con una estructura mucho más liviana y tratando de hacer las cosas de la mejor forma para palear los resultados del año pasado. Existen dos requerimientos indispensables para continuar el negocio: por un lado, implementar urgentemente un sistema informático funcional y completo; y por otro, realizar el mejor estudio posible, en cuanto a políticas, procedimientos, fondos, etc., para incorporar el esquema de ventas a crédito, de manera que el negocio sea sustentable y nos permita estabilizarnos, procurando en el mediano plazo, a la conformación de una cadena de electrodomésticos, cuyo tamaño dependerá del objetivo que definamos y deseemos alcanzar.

Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

Todo lo relativo a propiedad intelectual y derechos de autores está en proceso. Lamentablemente existe una oposición de una empresa internacional cuyo nombre comercial es muy parecido al nuestro, que impide hasta el momento, registrar la marca Costto. Estamos a la espera de las resoluciones correspondientes durante el presente año.

Compromiso

Es el compromiso de la actual Administración, el de mantener el ordenamiento que hemos podido alcanzar, el mismo que no ha sido fácil lograrlo. Igualmente, trabajar muy fuerte por conseguir niveles adecuados de ventas y propender a que en el mediano plazo, los resultados en cuanto a márgenes y utilidad, sean consistentes con lo que ustedes señores Accionistas, se merecen.

Es todo cuanto puedo informarles en honor a la verdad.

Atentamente,

Sebastián Salazar Harris
Gerente General