

DN - 56° - 2011  
ACTA SESION ORDINARIA DE DIRECTORIO  
JOHNSON'S S.A.

En Santiago, a 9 de marzo de 2011 siendo las 9:30 horas, en el domicilio de la Sociedad, calle Ñuble N° 1034, se lleva a cabo la Sesión N° 56 del Directorio de la Sociedad "JOHNSON'S S.A."

Actuó como Presidente el Sr. Maxo Calderón Crispín y se contó con la asistencia de los directores señores Enrique Cibié Bluth, Miguel Zlatar Sapunar, Luis Fernando Pacheco Novoa y Eduardo Morales Robles.

Asisten, asimismo, el Gerente General Sr. Andrés Eyzaguirre Astaburuaga, el Contralor Sr. Marco Brisso y el Gerente de Administración y Finanzas Sr. Joaquín Ruedi.

**1.- Acta Sesión Anterior.-**

Se aprueba, sin observaciones, el Acta de la Sesión de Directorio celebrada el 21 de febrero de 2011.

El Directorio acuerda fijar la próxima reunión para el 22 de marzo de 2011, en el horario habitual de las 9:30 horas.

**2.- Informe del Comité de Directores**

Señala el Sr. Pacheco que el 7 de marzo de 2011 se llevó a efecto el Comité de Directores en el que se analizó la cartera financiera de la Compañía.

Señala que en el período enero y febrero 2011 hubo una menor colocación de MM\$ 4.500, lo que afectará el margen de contribución de la cartera en intereses y comisiones durante el año en una suma cercana a MM\$1.500.

Esta menor colocación aumenta liquidez y permite mejorar capital de trabajo de retail.

Respecto del Patrimonio 11 se estima que, de mantenerse esta tendencia, en la segunda decena de abril se alcanzaría el valor del patrimonio mínimo y a objeto de cumplir con los trigers pactados, se deberá reponer cartera

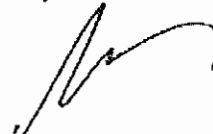
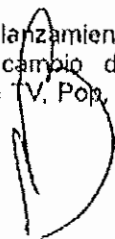
**3.- Temas del Directorio**

**A/ Cuenta del Gerente General**

El Sr. Eyzaguirre informó que se están tomando acciones con campañas especiales orientadas a clientes de dicho patrimonio, con descuentos y aumentos de cupos a modo de poder mitigar la exposición señalada, de modo de llegar al mes de abril con cartera suficiente para cumplir con dichas restricciones.

Hace un breve resumen de la gestión del mes febrero, como también formula proyecciones de ventas para marzo, destacando crecimiento por sobre el 40% en venta de hombres y mujeres. Además, destaca el aumento de ventas en electro hogar del orden de un 38% con respecto al año anterior

Este cambio de tendencia obedece, a su juicio, al lanzamiento de la campaña invierno Sexymix (Calzas y envolventes) y al cambio de rostro corporativo, esto último, se ha hecho en forma integrada desde TV, Pop, prensa y presentación de productos en tiendas.



Asimismo el cambio significativo en calidad de los inventarios lo que permite predecir que las ventas de Inviernos serán muy superiores a las del año anterior.

En lo Organizacional informó de la evaluación y calificación que se ha realizado a los jefes Zonales realizadas en octubre 2010 que permitió confeccionar un ranking del capital humano e identificar los cambios que se requieren para potenciar la estructura comercial, cambios que han sido implementados en febrero de 2011. En efecto, en este período se ha reemplazado al 10% de los cargos directivos en tiendas y ya se puedan observar resultados con aumentos en ventas en Concepción Mall Trebol, Iquique, Talca y Antofagasta.

El Sr. Cibié comenta que se debe seguir con este tipo de proyectos dado que son muy rentables para la organización y permiten aumentar la competencia interna

El Sr. Zlatar comenta que tuvo la oportunidad de visitar la tienda de Punta Arenas, la que se ve como muy acogedora, faltando mejorar información acerca de los accesos interiores del local.

#### **B/ Exposición del Sr. Gerente de Administración y Finanzas**

El Sr. Ruedl informa sobre los activos disponibles para la venta. A este respecto, el Directorio solicitó que se realizara una evaluación comercial de Talcahuano para ser revisada en la próxima Sesión de Directorio de abril y, en relación con Mellipilla, se debe presentar una evaluación económica del tema de modo de optar entre un arriendo o la venta.

El Sr. Ruedl informa sobre los resultados preliminares de febrero.

El Directorio solicita que se revisen los gastos de finiquitos, los que debieron quedar provisionados en el mes de diciembre de 2010. También se pide revisar el registro de intereses sobre la base de devengado en lugar de percibido, como se registra contablemente en la actualidad, lo cual significa anticipar la contribución en MM\$300, por una vez.-

El Sr. Brisso informó sobre los avances de la Auditoría de los Estados Financieros y los honorarios de los Auditores Externos, temas que serán revisados en Comité de Directores y en el próximo Directorio.

Del análisis de los resultados, es factible destacar la disminución de gastos.

En cuanto al flujo de caja, el Sr. Ruedl informa que ella va a estar limitado a los MM\$ 8.500 de déficit máximo

En su exposición, el Sr. Ruedl exhiba un flujo de caja que contempla el pago de seguro por MM\$ 3.100 y CAPEX. El Sr. Pacheco indica que ello debe ser corregido, porque Johnson's caduó, conjuntamente con la venta, el derecho a cobrar el seguro al nuevo dueño, con lo que déficit de caja se verá incrementado en MM\$ 2.200.-

El Directorio solicita revisar derechos y obligaciones con respecto a la reparación del Centro de Distribución, ya que este tema genera compromisos de caja importantes y, considerando que dicho inmueble fue vendido, debiera corresponder al comprador el financiamiento de las reparaciones, con independencia de si ha percibido o no los reembolsos del seguro. Debería, en consecuencia, implementarse un procedimiento operativo concordante con esta instrucción.

f

GA

uy

B

Se sugiere solicitar Anticipos a Rendir, esto es, que siendo las indemnizaciones de propiedad de SOCOFAR, resultará de mayor conveniencia por la operación que sea MARAZUL quien reciba los fondos y los rinda al nuevo propietario. Lo anterior, en atención a que, dada la poca holgura que presenta la caja para financiar estas reparaciones.

El resumen de las operaciones según el pre cierre del mes de febrero de 2011, en comparación con el presupuesto, es el siguiente:

MMS\$	Real	Presupuesto	Diferencia	%
Ingresos retail	\$ 8.863	\$ 9.670	-\$ 807	-8,35
Ingresos intereses y comisiones	\$ 1.412	\$ 1.731	-\$ 319	-18,43
<b>Ingresos de la explotación</b>	<b>\$ 10.275</b>	<b>\$ 11.401</b>	<b>-\$ 1.126</b>	<b>-9,88</b>
Costo de explotación retail	\$ 7.078	\$ 7.237	-\$ 159	-2,20
Costo de explotación financiero	\$ 35	\$ 34	\$ 1	2,94
Gastos de securitización	\$ 143	\$ 141	\$ 2	1,42
Provisión de incobrables negocio financiero	\$ 315	\$ 579	-\$ 264	-45,60
Recuperación de castigos	-\$ 327	-\$ 412	\$ 85	-20,63
Provisión de cheques y otros	\$ 12	\$ 34	-\$ 22	-64,71
<b>Costo de explotación</b>	<b>\$ 7.244</b>	<b>\$ 7.579</b>	<b>-\$ 335</b>	<b>-4,42</b>
Margen retail	\$ 1.785	\$ 2.433	-\$ 648	-26,63
Margen financiero	\$ 1.234	\$ 1.355	-\$ 121	-8,93
<b>Margen de contribución</b>	<b>\$ 3.019</b>	<b>\$ 3.788</b>	<b>-\$ 769</b>	<b>-20,30</b>
Gastos de personal	\$ 1.852	\$ 2.144	-\$ 292	-13,62
Finiquitos	\$ 240	\$ 71	\$ 169	238,03
Otros gastos de Administración	\$ 1.161	\$ 1.198	-\$ 37	-3,09
Servicios	\$ 823	\$ 901	-\$ 78	-8,66
Otros gastos	\$ 336	\$ 298	\$ 40	13,42
Publicidad	\$ 302	\$ 299	\$ 3	1,00
Marketing	\$ 264	\$ 254	\$ 10	3,94
Visual	\$ 38	\$ 45	-\$ 7	-15,56
Ariendo Bienes Raíces	\$ 1.237	\$ 1.213	\$ 24	1,98
<b>Sub total GAV</b>	<b>\$ 4.792</b>	<b>\$ 4.925</b>	<b>-\$ 133</b>	<b>-2,70</b>
Depreciación y amortización	\$ 670	\$ 685	-\$ 15	-2,19
<b>Gastos Administración y Ventas</b>	<b>\$ 5.462</b>	<b>\$ 5.610</b>	<b>-\$ 148</b>	<b>-2,64</b>
<b>Resultado operacional</b>	<b>-\$ 2.443</b>	<b>-\$ 1.822</b>	<b>-\$ 621</b>	<b>34,08</b>
Gastos financieros	\$ 349	\$ 411	\$ 62	15,09
Gastos reestructuración	\$ -	\$ 0	\$ -	0,00
Otros no operacionales	\$ 958	\$ 1.057	\$ 99	9,37
<b>Resultado no operacional</b>	<b>\$ 1.307</b>	<b>\$ 1.468</b>	<b>\$ 161</b>	<b>10,97</b>
<b>Resultado antes de Impuesto</b>	<b>-\$ 3.750</b>	<b>-\$ 3.290</b>	<b>\$ 460</b>	<b>-13,98</b>
Impuesto a la renta (estimado)	0	0	0	0,00
Interés minoritario	0	0	0	0,00
<b>Utilidad / Pérdida del ejercicio</b>	<b>-\$ 3.750</b>	<b>-\$ 3.290</b>	<b>-\$ 460</b>	<b>13,98</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-\$ 1.773</b>	<b>-\$ 1.137</b>	<b>-\$ 636</b>	<b>55,94</b>

El Sr. Pacheco indica que los volúmenes de venta y en consecuencia los ingresos son insatisfactorios dado que son inferiores a los alcanzados en igual

H

Handwritten signatures and initials, including a large signature and the initials "UP" and "B".

periodo del año anterior y lo realmente preocupante es que no obstante los esfuerzos realizados en reducir gastos fijos a la fecha el Ebitda mantiene similar comportamiento respecto a 2009 y se ve difícil alcanzar el presupuesto aprobado.

El Sr. Cibié solicitó efectuar una actualización del presupuesto, una vez que finalice el mes de Marzo, con una proyección para los nueve meses restantes, lo que es acordado por el Directorio.

**C/ Temas varios**

Informa: el Sr. Morales que recibió un llamado del Sr. Mario Vila del SII en relación con las conversaciones mantenidas con el Servicio y que esperaba que dentro de esta semana se produjera una reunión, cosa que confirmó el Sr. Pacheco.

Sobre la base de lo anterior, el Sr. Pacheco estima conveniente suspender por ahora la propuesta de Carey y Cía., dando tiempo para revisar y evaluar detenidamente la propuesta de Honorarios.

Además informó que los Bancos dejaron en libertad a Johnson's para manejar, resolver y acordar temas tributarios. Una vez que se analicen las opciones se presentaran a bancos.

No habiendo otros asuntos que tratar, se levanta la sesión siendo las 13:00 horas.

Maxo Calderón Crispín  
Presidente



Enrique Cibié Bluth  
Director



Miguel Zlatar Sapunar  
Director



Luis Fernando Pacheco Novoa  
Director



Eduardo Morales Robles  
Director



Andrés Eyzaguirre Aslaburuaga  
Gerente General