

INVERSIONES DEPORTIVAS BAROPAC CIA LTDA

INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACIÓN

EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010

Señores Accionistas:

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias vigentes, presento ante ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del 1ero de Enero del 2010 al 31 de Diciembre del 2011

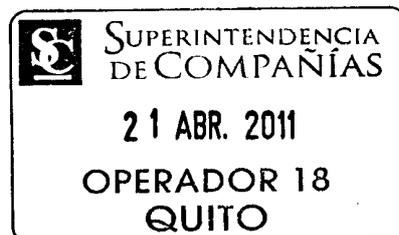
1. ANTECEDENTES

Luego de haber re posicionado la empresa, que originalmente tenia como objetivo el entrenamiento enfocado al ciclismo con su nombre comercial THE BIKE ACADEMY, se ha realizado mucho esfuerzo de marketing y publicidad para posicionarnos como un gimnasio integral denominado BODY & BIKE. Los resultados se han observado en un crecimiento lento pero sostenido en las ventas, considerando que ahora el tamaño de mercado objetivo es mucho más grande.

2. RESUMEN DE ACCIONES TOMADAS EN EL 2010

En el 2010 hubo algunos cambios importantes en la operación de la empresa, los mismos que impulsaron a los socios a tomar algunas decisiones que detallo a continuación:

- a) A principios del 2010 se subarrendaba el local a la Mónica Crespo, que tenía sus propias camas de pilates, a partir de Mayo, Mónica se separó de la empresa. Los socios, al ver que ya se había generado una demanda de este servicio, decidieron invertir en 8 camas de pilates, las mismas que fueron importadas desde Argentina.
- b) En Abril el Gerente anterior dejó su cargo por motivos personales, Verónica Barahona se hizo cargo de la gerencia temporalmente hasta que se nombró a la nueva Gerente: Maria Isabel González quien entró desde el 15 de Agosto del 2010.
- c) Durante el mes de Agosto se invirtió en nuevos equipos para la sala de musculación, además los socios, que son propietarios de la casa, realizaron una ampliación en el área de recepción y área de musculación para poner el nuevo equipamiento que adquirió la empresa.
- d) A partir del mes de Septiembre se aplicaron nuevas políticas de ventas y promociones, enfocándonos sobre todo en las ventas de planes a mediano y largo plazo para solventar las temporadas bajas como Agosto y Diciembre.
- e) Se firmo un convenio corporativo anual con Cobiscorp con quienes tenemos ya 20 clientes activos.
- f) Durante el 2010 se invirtió en capacitación a todo el personal, en servicio y atención al cliente enfocándonos en las estrategias de captación y retención de los clientes al gimnasio.



Todas estas mejoras se han realizado con el fin de rescatar la empresa, darle un nuevo giro al negocio, para que a partir del 2011 la empresa genere utilidad.

3. SITUACION FINANCIERA

a) VENTAS: Debido a los cambios y la reestructuración de los productos ofrecidos, el ultimo trimestre del año vemos los resultados a continuación:

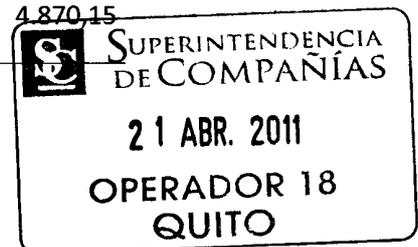
INGRESO

	VENTAS	Porcentaje
Ciclismo	3.746,69	4,10%
Juvenil	2.034,88	2,23%
X-Biking	9.486,28	10,38%
Pesas - Cardio	32.299,82	35,34%
Aerobicos	1.792,40	1,96%
Servicios Profesionales	407,13	0,45%
Pilates	19.056,28	20,85%
Inscripcion	7.593,41	8,31%
Bar y Repuestos	1.165,21	1,27%
Plan Completo	8.936,93	9,78%
Baile	15,00	0,02%
TOTAL VENTAS	<hr/>	86.534,03

OTROS INGRESOS

Arriendo Salon	2.604,00	3%
Entren. Personalizado	607,75	1%
Desto Curso Capacitacion	990,00	1%
Otros Ingresos	668,40	1%
TOTAL OTROS INGRESOS	<hr/>	

4 870,15



TOTAL INGRESOS

91.404,18

Es importante resaltar el gran porcentaje de las ventas Pesas y Cardio que es nuestro producto más económico, así como también las ventas de pilates, considerando que los meses de Mayo, Junio, Julio y Agosto no hubo este servicio.

El último trimestre del año se unificó nuestra oferta en un solo producto denominado Plan Completo que desde entonces tiene una participación importante en las ventas.

COSTOS

COSTOS DE OPERACION

Sueldos y Salarios (Op)	25.200,09	
Beneficios Sociales (Op)	10.224,80	
Servicios Contratados	59.279,80	
Seguros	1.548,77	
Energia Electrica (80%)	1.732,77	
Agua Potable (80%)	667,21	
Telefono (50%)	652,09	
Insumos Operativos	1.199,42	
Suministros Aseo y Limpieza	1.110,07	
Mantenimiento y Reparaciones	1.876,17	
Promocion y Publicidad	519,82	
Depreciaciones	15.899,66	
Capacitacion	2.732,18	
TOTAL COSTOS DE OPERACION		122.642,85
COSTO NETO DEL PRODUCTO		
Costo Neto del Producto	896,81	
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO		896,81
TOTAL COSTOS		123.539,66

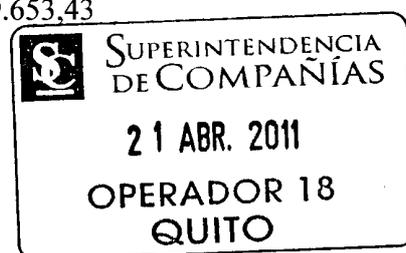
Por el giro del negocio, la mayor parte de los costos corresponden a sueldos y honorarios. En el rubro de servicios contratados están los valores de pilates pagados a Mónica Crespo de los 4 primeros meses del año. El valor de la depreciación corresponde al 13% de los costos totales ya que la inversión más fuerte del negocio es el equipamiento del gimnasio, que como equipos de tecnología, sufren una depreciación importante que afecta a los resultados de la empresa.

GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos y Salarios

19.653,43



Beneficios Sociales (Adm)	6.217,85	
Honorarios Profesionales	4.871,37	
Arriendo	0,00	
Seguros	0,00	
Energia Electrica (20%)	390,82	
Agua Potable (20%)	166,80	
Telefono(50%) - Internet	1.408,64	
Suministros de Oficina	736,95	
Suministros Aseo y Limpieza	261,21	
Mantenimiento y Reparaciones	1.262,06	
Capacitacion	376,44	
Movilizacion	0,00	
Impuesto, Patentes Municipales	1.253,69	
Depreciaciones	801,80	
Amortizaciones	172,59	
Cuotas y Suscripciones	2.225,48	
Impuestos	0,00	
Gastos notariales	23,25	
Pasajes Aereos	756,62	
Iva que se carga al gasto	156,29	
Varios	480,57	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		41.215,86
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	132,74	
Gastos Bancarios	344,52	
Comision Tarjetas de Credito	3.170,41	
Impuesto Salida Divisas	217,84	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		3.865,51
GASTOS NO DEDUCIBLES		
Impuestos Asumidos	168,77	
Intereses por Mora	231,59	
Multas	508,18	
Servicios Profesionales	10.453,15	
Movilizacion	97,19	
Mantenimiento y Repuestos	219,27	
Suministros Oficina	170,42	
Insumos Operativos	11,00	
Cafeteria	52,62	
Gastos Notariales	22,50	
Varios	41,01	
TOTAL GASTOS NO DEDUCIBLES		11.975,70



TOTAL GASTOS

57.057,07

Los gastos administrativos corresponden a los sueldos del personal administrativo: gerente, asesora comercial, honorarios de contabilidad y sueldos de recepción. Los socios decidieron a partir de Agosto, formar un equipo sólido de ventas, para esto, se contrató una asesora comercial que se dedique exclusivamente a la gestión de ventas, seguimiento y retención de los clientes individuales y corporativos.

4. BALANCE GENERAL

Inversiones, con el ánimo de retomar la clientela de pilates, los socios decidieron invertir en los equipos de pilates por un monto total de \$27.593,66 y en equipos de musculación: \$6.470,00. Tenemos un total de activos fijos depreciables de \$116.259,36.

5. PERSPECTIVAS PARA EL EJERCICIO DEL 2011

Hemos previsto una intensa labor de marketing con las siguientes acciones:

- a) Letrero en la vía principal y letreros de señalización en las calles aledañas.
- b) Volanteo regular en todo el sector de Santa Lucía, Cumbayá, Chaquíñán, Iglesia de Cumbayá.
- c) Auspicio en las fiestas del Colegio Aleman, William Shakespeare, Terranova, Sek de los Valles, José Engling.
- d) Premios y auspicios en todas las carreras del Proyecto Aventura con entrega de pases a todas las personas inscritas en las carreras del año.
- e) Auspicio en el duatlón de Cumbayá .
- f) Auspicio en la carrera de Puenbo
- g) Afiches publicitarios permanentes en el Centro Comercial La Esquina, Universidad San Francisco y Universidad Internacional.
- h) Charlas de interés para nuestros clientes de nutrición y asesoría de imagen
- i) Promociones estacionales
- j) Mailing con las promociones a nuestra base de datos de clientes actuales y potenciales.
- k) Presencia en el Facebook.
- l) Comisiones de ventas para impulsar la venta en el personal de recepción
- m) Seguimiento personalizado de los clientes para las renovaciones de planes.

Con todo esto esperamos recoger los frutos en el 2011, en el que se espera obtener utilidad, de acuerdo al presupuesto aprobado por los socios.


Maria Isabel Gonzalez

GERENTE GENERAL

