



INVERSIONES DEPORTIVAS BAROPAC CIA LQATO

## INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACIÓN

### EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011

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 2011 al 31 de Diciembre del 2011

#### 1. ANTECEDENTES

Luego de haber culminado el año 2010, que fue un año de cambios y transición, los resultados se han observado en un crecimiento muy importante en las ventas, considerando la introducción de nuevos productos como la natación, fisioterapia y campamentos vacacionales

#### 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) Se ha trabajado sobre todo fuertemente en el área comercial reforzando la venta de las membresías anuales y semestrales para garantizar a la compañía el flujo de efectivo.
- b) En Febrero se reemplazó a la persona de ventas con el fin de mejorar nuestro proceso de ventas, la misma que se ha enfocado a las visitas corporativas, plan de retenciones y seguimiento personalizado de miembros desde la inscripción, la asistencia continua y la renovación al vencimiento de cada plan.
- c) La piscina se encuentra totalmente habilitada para ser utilizada permanentemente, en Mayo se dio mantenimiento a la bomba, paneles solares y calefones. Durante el mes de Septiembre se invirtió en una carpa para cubrir la piscina de manera que se pueda utilizar permanentemente sin importar el temporal.
- d) En Julio y Agosto realizamos los cursos vacacionales para los niños con ciclismo, karate y natación.
- e) Desde Septiembre comenzamos con cursos de natación permanentes y realizamos nuestro primer convenio con la guardería Kid's Garden para niños entre 3 y 4 años dos veces a la semana y arrancamos también nuestros cursos de natación por la tarde para niños desde 4 hasta los 12 años.
- f) Se invirtió en materiales novedosos para nuestras clases y el área de pesas que son los 6 saltarines y 2 TRX.
- g) Se invirtió en capacitación a Jairo Cárdenas, el coordinador deportivo en la certificación TRX que es una nueva modalidad de entrenamiento y a su vez el impartió un curso a todos los profesores en esta práctica.
- h) Se ha participado en diferentes eventos promocionales como por ejemplo: día de la familia del Colegio Aleman, José Engling, Johanés Kepler, Terranova, SEk de los valles, William Shakespeare, Marie Clarac, con presencia en premios y volanteo.
- i) A partir de mediados de años, se realizó un análisis junto con los socios para estudiar la situación actual y futura de la empresa, como resultado se decidió la implementación de diferentes planes de acción que se los comenzaron a ejecutar a partir de Octubre.
- j) Hubo un incremento de precios a partir del mes de Septiembre.

• Urb. Santa Lucia Alta Calle D. N°. 51  
• Tel.: 2895694  
• bodyandbike@gmail.com

### 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:

VENTAS	% DE		
	2.010	2.011	VARIACION VENTAS
Ciclismo	3.747	5.127	37%
Juvenil	2.035	2.532	24%
X-Biking	9.486	80	11%
Pesas - Cardio	32.300	23.315	-28%
Aerobicos	1.792		2%
Masajes	407	1.139	180%
Pilates	19.056	20.690	9%
Inscripcion	7.593	5.840	-23%
Bar y Repuestos	1.165	1.670	43%
Plan Completo	8.952	54.096	504%
Natacion - Piscina		326	0%
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>86.534</b>	<b>114.814</b>	<b>33%</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>			
Arriendo Salon	2.604		
Entrenamiento Personalizado	608	1.479	143%
Campamento Vacacional		1.232	
Arriendo Salon Fisioterapia		359	
Otros Ingresos	668	643	
<b>TOTAL OTROS INGRESOS</b>	<b>3.880</b>	<b>3.713</b>	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>90.414</b>	<b>118.527</b>	<b>31%</b>

Es importante resaltar el crecimiento que ha tenido cada rubro con respecto al 2010, en ciclismo, juvenil y plan completo. Además se incorporan desde el cuarto trimestre natación y fisioterapia.



## COSTOS Y GASTOS

### COSTOS

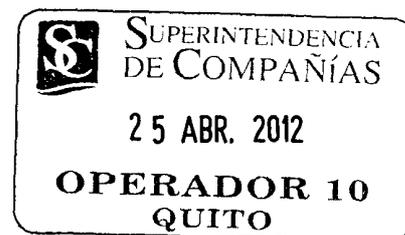
#### COSTOS DE OPERACION

Sueldos y Salarios, Horas Extras y Comisiones	47.609,85	
Beneficios Sociales (Op)	12.749,83	
Servicios Contratados	17.145,21	
Seguros		
Servicios Públicos	3.933,88	
Insumos Operativos	1.897,71	
Sumin Aseo y Limpieza (80%)	1.158,48	
Mantenimiento y Reparaciones	4.654,19	
Promocion y Publicidad	1.319,34	
Depreciaciones	18.800,64	
Capacitacion	140,00	
Implementos Natacion	432,68	
Software	605,88	
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACION</b>		<b>110.447,69</b>
<b>COSTO NETO DEL PRODUCTO</b>		
Costo Neto del Producto	975,20	
<b>TOTAL COSTO DEL PRODUCTO</b>		<b>975,20</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>111.422,89</b>

### GASTOS

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos y Salarios, Horas Extras, Comisiones	39.668,36
Beneficios Sociales (Adm)	12.048,23
Honorarios Profesionales	3.999,96
Indemnización Despido Intempestivo	2.400,00
Arriendo	2.400,00
Seguros	246,17
Servicios Públicos	2.537,64
Suministros de Oficina	2.003,23
Suministros Aseo y Limpieza	288,43
Mantenimiento y Reparaciones	1.640,67
Capacitacion	95,00
Impuesto. Patentes Municipales	167,76
Depreciaciones	997,43
Cuotas y Suscripciones	2.060,28
Trámite Capitalización	264,38
Varios	976,09



TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		71.793,63	
GASTOS FINANCIEROS			
Gastos Bancarios	741,89		
Comision Tarjetas de Credito	<u>4.854,05</u>		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		5.595,94	
GASTOS NO DEDUCIBLES			
Impuestos Asumidos	27,95		
Intereses y Multas	628,75		
Servicios Contratados	3.743,00		
Movilizacion	255,46		
Mantenimiento y Repuestos	905,17		
Suministros Oficina	120,44		
Publicacion y Propaganda	46,00		
Varios	<u>222,69</u>		
TOTAL GASTOS NO DEDUCIBLES		<u>5.949,46</u>	
TOTAL GASTOS			<u>83.339,03</u>
TOTAL COSTOS Y GASTOS			194.761,62

Por el giro del negocio, la mayor parte de los costos corresponden a sueldos y honorarios. El valor de la depreciación corresponde al 20% 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.

Los gastos administrativos corresponden a los sueldos del personal administrativo: gerente, asesora comercial, honorarios de contabilidad y sueldos de recepción. Los socios decidieron mantener una estructura de ventas y administrativa importante para diferenciarnos de la competencia que en la mayoría de casos, está administrada por una sola persona que cumple todas las funciones. El hecho de mantener una estructura así ha sido muy beneficioso para los proceso de prospección y cierre de ventas tratándose de un negocio enfocado a las personas y donde el marketing directo es el alma de la venta.

#### 4. BALANCE GENERAL

Inversiones: Para la reactivación de la piscina se invirtió \$1148,53 en recuperación de bomba y paneles solares, adicionalmente, se instaló la carpa para cubrir la piscina por un valor de \$3575. Se han adquirido implementos deportivos valor de: \$635,58 e implementos de natación por un valor total de: \$432. Con un total de: \$5.790 de inversión.

#### 5. PESPECTIVAS PARA EL EJERCIO DEL 2011

Hemos previsto una intensa labor con las siguientes acciones:

- a) Nuevos convenios con guarderías, uno ya negociado con Horas Alegres.
- b) Nuevos convenios corporativos, uno ya negociado con Paz Horowitz



- c) Implementación del bar con productos light para nuestros miembros y también con entrega a domicilio cuando lo requieran.
- d) Mejoramiento del área de fisioterapia impulsada con visitas personalizadas a los médicos traumatólogos y deportólogos del sector.
- e) Creación de un producto de pérdida de peso en conjunto con asesoría nutricional.
- f) Relanzamiento del ciclismo con planes de entrenamiento personalizados
- g) Relanzamiento del velotrón para medir el rendimiento deportivo.
- h) Organización de concursos internos de rendimiento en varias áreas como ciclismo, baile, pesas.
- i) Sistema de premiación a nuestros miembros por antigüedad, constancia y cumplimientos de objetivos.
- j) Volanteo regular en todo el sector de Santa Lucía, Cumbayá, Chaquíñán, Iglesia de Cumbayá.
- k) Auspicio en las fiestas del Colegio Aleman, William Shakespeare, Terranova, Sek de los Valles, José Engling.
- l) Organización de una carrera familiar de 5kilometros prevista para Mayo y una duatlón para Octubre
- m) Planes de capacitación continua a nuestros instructores en natación, TRX y functional training.
- n) Curso de certificación de Functional Training previsto para Junio.
- o) Promociones estacionales para promover las inscripciones en temporada baja.
- p) Mailing con las promociones a nuestra base de datos de clientes actuales y potenciales.
- q) Presencia en el Facebook y pagina web.
- r) Comisiones de ventas para impulsar la venta en el personal de recepción
- s) Implementación de un plan de marketing relacional a través de un software.
- t) Estandarización de procesos de limpieza.
- u) Estandarización de proceso de ventas y admisiones a nuevos miembros.
- v) Alianzas estratégicas con compañías como Power Ade, Tatoo, Rainbow, Royal Caribbean, Colegio Terranova entre otras para promociones y eventos en conjunto.

Con todo esto esperamos recoger los frutos en el 2012, en el que se espera obtener utilidad, de acuerdo al presupuesto aprobado por los socios.

  
 Maria Isabel González

**GERENTE GENERAL**

