



ATLETISMO NATACIÓN TRIATLÓN

INFORME DE LA ADMINISTRACION

A los accionistas de la compañía **COMERCIAL VIAGEC S.A.**:

Con relación al informe anual de las actividades de la compañía, a continuación se encuentra el segundo informe gerencial de PODIUM, para el año 2007.

General:

- En general el 2007 fue un buen año para darnos a conocer como el mejor almacén de ropa especializada para atletismo, natación y triatlón.
- Realizamos varias estrategias para incursionar en el mercado y posicionamos frente a la competencia directa e indirecta: Tadoo, 3 Triatlón, Silvio Guerra Sports, Marathon Sports.
- PODIUM auspició varias carreras, eventos, y atletas a lo largo del año: Ranking Powerade, Maratón de Quito, atletas élite varios (Guido Bustillos, atletas internacionales para la Maratón), Casa Abierta FCP Center. Esto nos permitió darnos a conocer entre los atletas amateur y élite.
- Para diciembre de 2007, PODIUM es reconocido como un almacén especializado para atletismo y triatlón, que tiene artículos de excelente calidad, y ofrece un servicio personalizado.

Análisis Financiero del Año:

- A pesar de no haber cumplido con el presupuesto establecido, la experiencia ha servido para adaptar nuestras estrategias para los años venideros.
- Las ventas reales fueron de \$157,300 frente al presupuesto establecido de \$194,000; lo que equivale a un cumplimiento del 82%.
- El costo de ventas anual fue del 60%, en promedio.
- Los gastos generales y administrativos totalizaron \$107.400,00 frente a un presupuesto establecido de \$66,000. Confiamos en que las inversiones realizadas en publicidad y promoción tengan sus frutos a mediano plazo durante el 2008.
- Finalmente, el flujo de caja de operaciones del año fue de - \$30.437,69.
- El año 2007 terminó con una pérdida acumulada de - \$ 24,374.23.

Análisis Financiero de diciembre 2007:

- Las ventas de diciembre 2007 frente a diciembre 2006 fueron de \$2,500 más (\$15,700 vs. \$13,200). Esto se logró a pesar de no haber realizado descuentos ni promociones (en el 2006 sí se realizaron descuentos del 10% para toda compra al contado).
- Las ventas del mes equivalieron al 97% de cumplimiento frente al presupuesto original establecido.
- El costo de ventas del mes fue del 40%.
- Los gastos generales y administrativos mensuales fueron de \$31,300. Esto se debió en parte al monto alto en comisiones por compras con tarjetas, al pago del teléfono producto del abuso de una de las Asesores, y principalmente por el pago realizado por una asesoría financiera.
- Finalmente, el flujo de caja de operaciones del mes fue de - \$3,012.22
- El mes de diciembre registró una pérdida de - \$2.500,44

Mercadeo y Ventas

- En diciembre entregamos regalos a los 25 (aprox.) clientes VIP (clientes con más de 1000 puntos = con más de \$1,000 en compras en PODIUM durante el año): gorras con logotipo de PODIUM.

COMERCIAL VIAGEC S.A.
Luxemburgo N34-340 y Portugal
Ed. Braganza – Tel. 333.1509
Email. Info@podium.com.ec
Quito – Ecuador

ATLETISMO NATACIÓN TRIATLÓN

- También se realizó una campaña agresiva para todos los clientes con el canje de puntos por premios PODIUM. En el 2008 se incorporará una tarjeta para que los clientes tengan también un sentido de pertenencia al almacén. Esta tarjeta no será para descuentos sino para el canje de puntos PODIUM.
- El desglose de las ventas del mes – por línea – se detalla a continuación:

Correr	\$	11.327
Natación	\$	465
Triatlón	\$	1.737
Nutrición	\$	380
Otros (relojes, gafas)	\$	1.821

Claramente, la línea de atletismo continúa siendo la más importante y la que más se vende. Esto se aprovechará el próximo año con la diversificación de marcas.

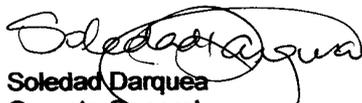
Personal

- El 2007 cerramos con 2 personas de planta, afiliadas al IESS y con todos los beneficios de Ley: Raúl Cevallos y Paulina Taco.
- La Gerencia no descarta contratar a otra persona a inicios del 2008 para reemplazar a uno de los Asesores de Ventas que no ha rendido lo esperado.

Estrategia, Nuevos Productos

- Se diversificará con marcas nuevas e innovadoras: CW-X, Under Armour. Se fortalecerá la marca SAUCONY en zapatos y ropa (para finales de 2008), y se introducirá la marca BROOKS en zapatos. Se continuará priorizando la marca ASICS pero también se dará más fuerza a las marcas de triatlón existentes: 2XU y DE SOTO, y se fortalecerá la relación y el volumen de compras de la marca PEARL IZUMI.

Atentamente,



Soledad Darquea
Gerente General
C.I. 1705880381