



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 informe gerencial de PODIUM, para el año 2008.

General:

- El 2008 fue un año de ajustes: a la nueva Constitución, nuevos aranceles (del 20% al 30%), y menos carreras que el 2007.
- Introdujimos nuevas marcas (CW-X) y potenciamos una en particular (SAUCONY). Realizamos charlas y eventos con nuestros productos (POLAR) y servicios (Chi Running, Triatlón) para nuestros clientes.
- PODIUM auspicó varias carreras, eventos, y atletas a lo largo del año: Cross Andino 8K en mayo, Media Maratón Mitad del Mundo en noviembre, y atletas élite varios (Miguel Almache, Edgar Jami, Juan Ortega, Janeth Collaguazo). PODIUM también lideró la organización de la Feria del Corredor para la Media Maratón Mitad del Mundo, y tuvo presencia con productos en la Feria de la Ruta de las Iglesias.
- A diciembre de 2008, PODIUM incrementó su base de clientes en un 30%. También amplió su cobertura a ciudades como Loja, Tulcán (adicional a Quito – los valles – Guayaquil, Cuenca, Ibarra, Ambato).
- Nuestra filosofía de asesoría especializada se ha mantenido y se ha propagado de cliente a cliente.

Análisis Financiero del Año:

- La lección más importante del año fue darnos cuenta que la ubicación del almacén debe mejorar. Esa será una prioridad en el 2009.
- Las ventas reales en el 2008 fueron de \$126,500 frente al presupuesto establecido de \$175,000; lo que equivale a un cumplimiento del 72%. Las ventas se cayeron en parte debido a la reducción en el número de carreras que se organizaron en el año; se estima que se hizo un 30% menos carreras que en el 2007. Aún así, las ventas con relación al año anterior disminuyeron en un 20%.
- El costo de ventas anual fue del 60%, en promedio.
- El resultado operativo del año fue de \$51,125.
- Los gastos generales y administrativos totalizaron \$70,000 frente a un presupuesto establecido de \$62,000. Los gastos extras eran necesarios para continuar con el proyecto, y confiamos que esto rendirá sus frutos en el 2009.
- Finalmente, el flujo de caja de operaciones del año fue de - \$4,018.
- El año 2008 terminó con una pérdida acumulada de - \$18,800.

Análisis Financiero de diciembre 2008:

- Las ventas de diciembre 2008 frente a diciembre 2007 bajaron en un 5% debido a la incertidumbre del año entrante (nuevos aranceles, elecciones, la crisis económica del mundo).
- Las ventas del mes equivalieron al 70% de cumplimiento frente al presupuesto original establecido.
- El costo de ventas del mes fue del 43%.
- Los gastos generales y administrativos mensuales fueron de \$5,800. Se logró mantener bajos los costos en este mes pues no se entregaron regalos de promoción y publicidad.
- Finalmente, el flujo de caja de operaciones del mes fue de - \$2,111.
- El mes de diciembre registró una ganancia de \$656.

Mercadeo y Ventas

- En diciembre hicimos el taller teórico-práctico de Chi Running, una técnica para correr sin lesiones. No se realizó la entrega de regalos a clientes VIP como el año pasado; en su lugar se invitó a los clientes a canjear sus puntos por premios.
- También se realizó una campaña agresiva para todos los clientes con el canje de puntos por premios PODIUM. En el 2009 se considerará la idea de la tarjeta para los clientes, estrictamente como 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	\$ 11.560
Natación	\$ 673
Triatlón	\$ 680
Nutrición	\$ 140
Otros (relojes, gafas)	\$ 1.843

Claramente, la línea de atletismo continúa siendo la más importante y la que más se vende. Esto se continuará y se empujará el próximo año a pesar de la salvaguardia que el Gobierno prevé instaurar para el 2009.

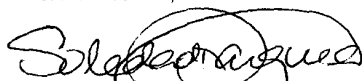
Personal

- El 2008 cerramos con 1 persona a tiempo completo, afiliadas al IESS y con todos los beneficios de Ley: Raúl Cevallos.
- Se considerará añadir una o más personas al equipo de Ventas si en el 2009 nos decidimos expandir con nuevos locales.

Estrategia, Nuevos Productos

- Se diversificará con marcas nuevas e innovadoras como Brooks. Se continuará con el fortalecimiento de la marca SAUCONY en zapatos y ropa, y se introducirán nuevos productos innovadores (Speedlaces). Se continuará priorizando las marcas de atletismo, especialmente en zapatos.
- Se realizarán charlas y eventos de convocatoria masiva – algunos sin costo otros con costo – para fortalecer la marca PODIUM frente a nuestros clientes y a la competencia.
- Para el segundo semestre del 2009 inauguraremos el nuevo local (cambio de local).
- Se realizarán descuentos grupales para equipos de corredores y empresas.
- Se potenciará la venta y masificación de productos elaborados en Ecuador con calidad similar a la importada.
- Se auspiciará a 1 corredor élite durante todo el año.
- No se pautará en revistas, radios a menos que se logre algún tipo de canje o descuento importante.

Atentamente,



Soledad Darquea
Gerente General
C.I. 1705880381

**INFORME DE COMISARIO
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2008
DE LA COMPAÑIA COMERCIAL VIAGEG S.A.**

A los señores accionistas:

En cumplimiento a las disposiciones legales y encargo que me hiciera la Junta General de Accionistas de la compañía, a continuación tengo a bien presentar a su consideración el informe de comisario correspondiente al ejercicio económico 2008.

Desde mi designación he cumplido con las disposiciones del art.321 de la Ley de Compañías, norma legal que determina las atribuciones y obligaciones de los comisarios, habiendo recibido de la administración de la compañía la colaboración solicitada.

La administración ha ejecutado sus actividades dentro de los márgenes señalados por la Ley de Compañías, el estatuto social y las resoluciones de la Junta General de Accionistas.

En mi opinión, las cifras que constan en el Balance General anual y Estado de Pérdidas y Ganancias correspondientes al ejercicio económico 2008, presentados por la administración, corresponden a las consignadas en los libros de contabilidad de la compañía. Estos han sido elaborados de conformidad con disposiciones de la Superintendencia de Compañías, así como a los principios y normas contables generales aceptadas.

Los balances presentados servirán de base para la aplicación de las NIFFS en el año 2009.

Salvo su mejor criterio, y considerando las observaciones realizadas recomiendo la aprobación de los estados financieros presentados por el Gerente General de la Compañía Comercial Viageg S.A., correspondientes al ejercicio económico dos mil ocho.

Atentamente,


CPA Carmen González de Herrera
Reg. Nacional 10607

