

SLIMMING GIMNASOS S.A.
INFORME DE GERENCIA
PERIODO: ENERO-DICIEMBRE 2016

Señora Presidenta de la Compañía

Señores, Señoras y señorita Accionista de la compañía

Señora Interventora designada por la Superintendencia de Compañías,

Señores Representantes de Accionistas que no han podido estar presentes,

Señores Asesores Legales de la compañía y Asesores en general de los Accionistas.

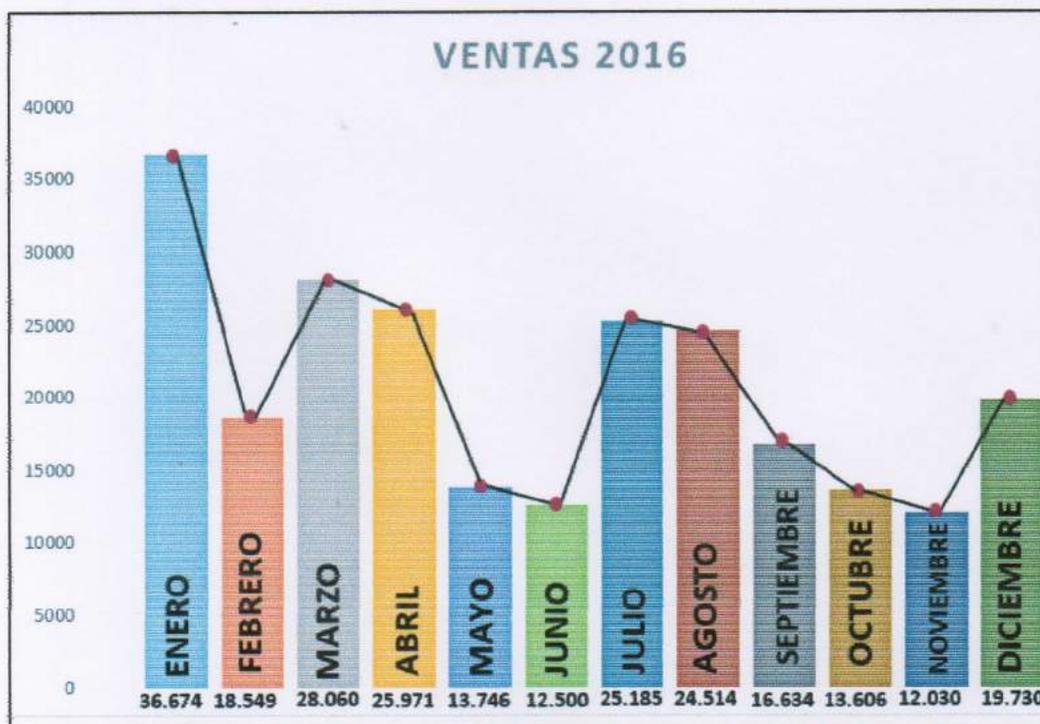
Tengo la satisfacción de dirigirme a ustedes para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia encomendada a mi persona en el periodo de enero a diciembre del año 2016.

INTRODUCCION

El 2016 se constituyó en un año dramático para la economía ecuatoriana, debido principalmente a la caída del precio del petróleo con la consecuente reducción de ingresos para el estado, la devaluación de la moneda de los países vecinos, la iniciación del periodo electoral, la sensación de inestabilidad acentuada por el terremoto del 16 de abril y las medidas económicas que se tomaron a consecuencia de esto.

GESTION DE VENTAS

En nuestra economía interna, esto ocasionó que las ventas cayeran, mayormente en los meses de mayo y junio, inmediatamente después del terremoto de abril.



En el mes de enero, mantuvimos el precio normal de \$700 en la membresía anual con excelentes resultados, pero en el mes de febrero, donde generalmente se mantenía un buen nivel de ventas, estas decayeron, de modo que nos vimos en la necesidad de aplicar la primera promoción ya en el mes de marzo.

En el mes de abril obtuvimos buenos resultados de la promoción, aunque toda esta ganancia sirvió para pagar los impuestos ocasionados por el ejercicio económico anterior.

En los meses de mayo y junio tratamos de elevar las ventas mediante bonos, descuentos, y promociones del día de la madre y del padre que no dieron mayores resultados.

En el mes de junio también iniciamos con la promoción Xteen 2x1 aprovechando las vacaciones estudiantiles. A finales de ese mes, ante la inmensa baja, decidimos optar por realizar una Campaña de Recuperación de clientes antiguos inactivos denominada "Clientes inolvidables" mediante llamadas telefónicas, donde se les ofrecía un precio especial y muy rebajado. Esta campaña estuvo vigente todo el mes de julio y junto con la promoción Xteen que duró hasta el mes de agosto, permitió elevar el total de ventas y nos aliviarnos un poco de las deudas atrasadas.

En los meses de septiembre, octubre y noviembre las ventas cayeron nuevamente y el mercado no reaccionó a pesar de los esfuerzos realizados.

En diciembre hubo un alza en las ventas, ganancias que no consiguieron solventar los gastos y nos obligaron a endeudarnos.

GASTOS

A más de los gastos corrientes, en el 2016 debimos afrontar el pago del impuesto denominado "contribución solidaria" decretado por el gobierno como consecuencia del terremoto del 16 de abril, que en nuestro caso tuvo un valor bastante alto.

Asimismo, debimos afrontar la subida del IVA del 12 al 14%; situación que en nuestro caso se tornó doblemente grave, pues como nuestra modalidad de venta se hace asumiendo el IVA, a más de tener que recurrir a bajar los precios para incentivar las compras, debíamos asumir el IVA más elevado.

Como cualquier empresa, debemos estar a tono con las exigencias del mercado, innovando siempre, así que en el 2016 adquirimos 6 bicicletas de spinning, un equipo de TRX, pelotas de pilates, 1 pantalla led, mesa multiusos, computadoras, etc y por supuesto equipo de gimnasio.

También fue necesario uniformar a los empleados, abonar al sistema contable recientemente adquirido, pagar los servicios de asesoría legal, una cuenta alta de Soprofon y la liquidación de un colaborador, entre otras cosas.

Intentamos realizar préstamos con entidades financieras pero no fue posible, así que debí recurrir a préstamos de terceras personas para solventar lo más urgente.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Sin descuidar la incertidumbre política, económica y social del país y que afecta a todos sus habitantes, con el apoyo de varios accionistas y colaboradores, dirigimos las acciones y gestiones en procura de consolidar y sobre todo mantener la confianza y fidelidad de nuestros clientes.

Pese a los inconvenientes económicos del año 2016, en mi gestión se dio prioridad al cumplimiento con los organismos de control, de tal manera que la empresa se mantuvo al día con las contribuciones y pagos de impuestos.

Igualmente, iniciamos con la revisión y reestructuración aplicando las normas contables, para esto adquirimos un software que nos llevó a realizar varios ajustes, entre los más importantes: cuentas por cobrar, revisión de nómina, inventarios y propiedad planta y equipo. Se hizo el reconocimiento al costo de la factura algunos activos, entre ellos el más importante en maquinaria y equipo de entrenamiento, que constituye la fuente de operaciones de nuestra empresa.

Asimismo, realizamos un cuadro detallado de los activos para darlos de baja o codificarlos adecuadamente.

Realizamos la depuración de las cuentas por pagar, anticipos e impuestos. Todo esto nos llevó a depurar cuentas de patrimonio e indicadores más reales que nos pusieron en alerta sobre el uso de nuestro capital de trabajo, pues era negativo (notas explicativas, pág. 17).

Mantuvimos el cálculo actuarial y realizamos varios movimientos en la nómina, que pasó de 9 a 10 empleados en el mes de marzo debido a la necesidad de contratar un entrenador a medio tiempo para apoyar en las noches y de 10 a 11 empleados en el mes de agosto, porque fue necesario contratar un asistente de contabilidad. En el mes de noviembre debí tomar la decisión de acortar la nómina nuevamente a 9 y cubrir personalmente el horario de fin de semana junto con el administrador de aquel entonces, debido a que no había forma de levantar las ventas.

RECOMENDACIONES:

En base a la experiencia obtenida al frente de la compañía, considero que uno de los mayores problemas que se ha dado se debe a la falta de conocimiento de la ley de compañías anónimas por parte de todos los accionistas; por tanto mi recomendación es dedicar tiempo a informarnos qué dice la ley respecto a aquello en lo que invertimos o respecto a lo que pensamos hacer, pues cualquier acción que haga aunque sea un solo accionista, por pequeña que sea, afecta al grupo en general.

También es importante que reconozcamos que nuestra empresa debe transitar necesariamente por los pasos necesarios para quedar totalmente saneada, pues a pesar de los embates sufridos a nivel interno y externo, se ha mantenido y está siendo reconocida como un gran aporte en el sector, es nuestro deber apoyar para que se mantenga y crezca como es el deseo de todos.

AGRADECIMIENTO:

Agradeciéndoles la confianza que tuvieron al designarme como Gerente de la compañía, de igual manera a los señores empleados que colaboran para el engrandecimiento del gimnasio. Someto a su consideración este informe.



Fabiola Zambrano Ramón
GERENTE
SLIMMING GIMNASIOS S.A.