

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 15 de abril del 2013

Señores
Socios de Distribuidora Deportiva Batisport Cía. Ltda.
Ciudad.-

En mi calidad de Gerente General de la compañía BATISPORT Cía., Ltda. expongo el presente informe, mismo que se refiere al ejercicio fiscal del año 2012; y, en cumplimiento con la Resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías (Registro Oficial No. 44 de 13 de octubre de 1992), que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las Juntas Generales, pongo en su conocimiento los siguientes puntos:

Fue precisamente nuestra capacidad de planificación, lo que nos ayudó a manejar y administrar nuestro inventario, de manera que maximizó la utilidad bruta, logrando un equilibrio entre volumen de ventas y precios.

RESULTADOS DE OPERACIÓN 2012

Batisport desarrolló sus actividades en el año 2012 en forma normal, cumpliendo a cabalidad sus obligaciones que se han llevado a cabo conforme a las disposiciones de la Junta General de Accionistas, del Directorio, normas legales de propiedad intelectual, derechos de autor y estatutarias.

Hechos Relevantes en la Operación de Batisport durante el 2012 con los siguientes resultados:

COMERCIAL:

1. El 2012 fue un año de expansión regional del concepto Explorer.
Se abrió tiendas en Ibarra y Cuenca, en los meses de Junio y Julio respectivamente, fueron 800 m2 aproximadamente entre las dos tiendas. Convirtiéndose Cuenca en la tercera e Ibarra en la cuarta tienda en el ranking de ventas del Concepto.
2. El 2012 fue un año de consolidación de Explorer en las tiendas de Pichincha.
Se remodeló su tienda más antigua, CCI (160 m2) y se abrieron 3 tiendas nuevas: Tanda, Scala y COSSFA, sumando entre ellas 800 m2.
Al final del 2012 se operan 16 tiendas en 4 provincias del país con más 3500 m2 de piso de ventas.
3. En el 2012 debido a la diversidad de oferta y el impulso de nuevas marcas, el incremento en la venta del producto de niño reflejó un 211% y en mujer un incremento del 98%.
Nos proyectamos como un concepto con una oferta de producto más sólida. En el 2011, catorce de cada 100 clientes eran mujeres, en el 2012, veinte y tres de cada 100 clientes fueron mujeres.

RESULTADOS FINANCIEROS:

- El flujo del negocio de Batisport fue suficiente para cubrir sus necesidades operativas, razón por la que no fue necesario endeudamiento adicional, situación que se mantendrá durante el año 2013.

- El total de pasivo terminó con un valor de (US\$ 5.001 miles), mientras que el 2011 que fue de (US\$ 3.152 miles); el patrimonio fue de (US\$ 4.028 miles), frente al 2011 que fue de (US\$ 3.892 miles).
- Para el cierre de 2012, las ventas totales de Batisport alcanzaron una suma de (US\$ 10.068 miles), superior en 21.93%, con respecto al año 2011 que fue (US\$ 8.257 miles),
- Los gastos operativos registraron un incremento de 19,80% con (US\$ 3.812 miles), en relación al año 2011 (US\$ 3.182 millones), incrementos que fueron por cambios internos para poder generar mejores resultados para la empresa.
- La Utilidad del Año al 31 de diciembre de 2012 fue de (US\$ 136 miles).

PROPUESTAS 2013

Para la gestión del año 2013 se considera un crecimiento en ventas que varía entre un 10% y 14%; este crecimiento se sustentará en la apertura, ampliación y remodelación de tiendas. Además se optimizará el uso de recursos de la empresa.

Los siguientes constituyen los puntos principales dentro del plan de acción establecido para conseguir los objetivos planteados:

- Apertura de nuevas tiendas en sectores estratégicos del país.
- Remodelación y ampliación de tiendas en las principales ciudades del país, incorporando el nuevo concepto.
- Consolidación de nuevas marcas de prestigio internacional.
- Control y disminución de gastos improductivos en la operación.

Recomendación sobre las Utilidades

El 2012 ha permitido obtener resultados financieros positivos, por lo cual se recomienda a la Junta General de Accionistas que estos resultados no sean repartidos totalmente como dividendos con el fin de garantizar una fuente de financiamiento para el capital de trabajo y crecimiento de inventarios requeridos para la operación del negocio.

Se nos presenta un futuro pleno de desafíos, en el que todos los que formamos parte de esta compañía, estamos llamados a desempeñar un papel fundamental, para que Batisport siga siendo un ejemplo de gestión empresarial y un aporte significativo de valores para la sociedad.

Atentamente,



Fernando Corral Jiménez
Gerente General