Informe de labores correspondiente al Ejercicio Económico del Año 2012.

Señores Accionistas:

A fin de dar cumplimiento con lo dispuesto en la ley y nuestros estatutos, me permito poner en su consideración, el informe de labores realizadas y los resultados económicos obtenidos en nuestra empresa durante el ejercicio económico 2012.

Cumplimiento de resoluciones de la Junta de Accionistas.

Por parte de la administración se ha dado cumplimiento a todas las resoluciones de la Junta General de Accionistas, incluida aquella aprobada en la Junta General del año pasado, con el requerimiento del aumento del capital social de la compañía, el mismo que fue instrumentado recientemente. Si bien no contamos con un Directorio en sí mismo, sin embargo se han mantenido permanentes reuniones de trabajo con la señora Presidenta así como con los accionistas de la empresa, con quienes hemos coordinado actividades, eventos y reportería a lo largo del ejercicio económico 2012.

ENTORNO

Factores de análisis:

1. Mercadeo, Ventas y Resultados.
2. Recurso Humano.
3. Manejo del Gasto.

Con este preámbulo me permito analizar la operación de la empresa:

Objetivos, disposiciones y hechos extraordinarios.

Durante el ejercicio que concluyó el 31 de diciembre de 2012, la situación de la compañía es bastante favorable, lo cual se refleja en sus estados financieros, además de haber cumplido con el compromiso establecido el año pasado en la Junta, sobre la obtención de utilidades para los Accionistas.

La Administración se enfocó de manera principal en continuar generando actividades y eventos de fidelización para nuestros clientes en el gimnasio y buscar una mayor estabilidad mensual en los resultados en el SPA, dada la ciclicidad de los mismos.

Con nuestros arrendatarios Fogo, Nancy Peluquería y la Boutique de Ropa, las relaciones continúan en los mejores términos, siempre encontrando resolver

cualquier novedad y brindando permanente servicio y apoyo para que sus operaciones marchen siempre de la mejor forma. De la misma manera, las alianzas de negocios con empresas patrocinadoras de Body Care, se renovaron exitosamente, además de haberse logrado incorporar a algunas nuevas firmas, las que y a través de los acuerdos alcanzados, nos permiten obtener un importante ahorro mediante canjes de: uniformes, hidratación, toallería, limpieza, souvenirs para clientes, premios para sorteos, etc.

En cuanto a los resultados, el SPA, generó ventas en el 2012 por un valor de US$ 75.690. El Gimnasio por su parte, cierra el año con un promedio de 540 clientes mensuales, cifra 3,9% inferior a la del período anterior, pero que se ve soportada en valores, pasando de US$ 269.755 en 2011 a US$ 282.934 en 2012, con un crecimiento de 4,66%, fundamentalmente debido al repunte del área de Pilates. La estrategia de venta de membresías, sigue siendo un puntal en la mantención de clientes así como en la generación estable de recursos.

El recurso humano en el año 2012, fue objeto de preocupación constante para mantenerlo al día en conocimientos, certificaciones, cursos y talleres, participando en eventos locales auto generados, así como en aquellos efectuados en otras ciudades del país.

En lo que respecta al manejo del gasto, el rubro de sueldos y salarios fue el más preponderante de todos, así como también lo fueron, comisiones por ventas con T/C, servicios básicos y mantenimientos y reparaciones. En los demás rubros, el nivel de incremento o disminución, fue moderado. Los esfuerzos de publicidad y marketing, estuvieron ligados netamente a trabajar nuestro mercado cautivo, por lo que inversiones mayores no fueron necesarias.

Otro aspecto trascendental que pudimos llevar a cabo propuesto en la Junta pasada, fue el de reubicar y ampliar algunas áreas del gimnasio y peluquería, puesto que los espacios nos quedaron algo estrechos. Por ello, se construyó y reubicó en la planta del Spa, la sala de Pilates, junto a la cual, también se realizó la ampliación del área de la peluquería, más aun cuando su propietaria decidió utilizar el local arrendado en Body Care, como único punto de atención. Se efectuó también la ampliación de la sala de aeróbicos y se continuaron con los demás proyectos, como reubicar la sala de pesas en la tercera planta, quedando su antiguo espacio, en la planta dos, para implementar una nueva disciplina que la hemos denominado Total Body Training, la que incrementa la oferta de servicios de Body Care y se pone a la par de otras ofertas locales que han tenido notable crecimiento. Estas inversiones, construcciones y remodelaciones, nos permiten además, mejorar nuestros servicios e incrementar la capacidad instalada en hora pico.

Como hechos extraordinarios que merezcan ser conocidos por la Junta, se presentó una demanda por parte de una ex empleada del Spa, situación que es del conocimiento de todos, y que espero, se resuelve favorablemente en estos días.

Situación Financiera

Una vez concluido el año 2012, hemos obtenido una utilidad antes de participación a empleados de US$ 69.871, la que salvo mejor criterio de ustedes, es mi recomendación repartirla entre los accionistas.

Recomendaciones y nuevos proyectos

Hemos iniciado el año 2013 con la conclusión de las obras civiles de ampliación y reubicación de áreas, habiéndose las mismas con éxito rotundo. De igual manera, enfrentamos el desafío de mejorar lo alcanzado en el año anterior y enfocarnos en hacerlo con nuestro mejor esfuerzo y dedicación.

El conservar, proteger y gestionar nuestra cartera de clientes, seguirá siendo una constante y para ello, continuaremos con el proceso de educación continúa vía participación de nuestros empleados en cursos, certificaciones, entrenamientos y talleres.

Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

Todo lo relativo a propiedad intelectual y derechos de autores se ha dado cumplimiento. Respecto de nuestra empresa y marca, están debidamente inscritos y al día, en las instituciones que corresponden.

Compromiso

Al haber alcanzado resultados positivos en el año 2012, el compromiso de la Administración es el de mantener el estándar de calidad de todos nuestros servicios, de forma tal, que este esencial rubro por sí solo, sea un generador de fidelización automática de clientes en el largo plazo.

Aspiro así, Señores Accionistas, haber cumplido en debida forma el encargo hecho por ustedes a quien suscribe.

Atentamente,

Sebastián Salazar Harris
Gerente General