



SANTO DOMINGO TENIS CLUB

INFORME DE GERENCIA PARA LOS ACCIONISTAS DE PROMOTORES M.G.V. CIA LTDA 2005

150077

Santo Domingo de los Colorados Agosto 07, 2006

Señores Accionistas
PROMOTORES M.G.V CIA LTDA

De mi consideración:

Dentro del objetivo principal que motivó la creación de la Compañía M:G:V, cuál fue desarrollar un club social y deportivo, que ahora se denomina como Santo Domingo Tennis club, el mismo que inicio sus actividades en el mes de julio del año 2003, la gestión de la Gerencia General se ha encaminado a consolidar las acciones de la Promotora para la puesta en marcha y mantenimiento de sus instalaciones, la reducción de la deuda que se mantiene con la única inversionista del proyecto que a la vez es la propietaria de 75% de las acciones de la compañía y la comercialización de las membresías.

Dentro de esta gestión y a fin de cumplir con los tres grandes objetivos antes mencionados, me permito resumir lo siguiente:

1.-Puesta en marcha y mantenimiento de las instalaciones.

Actualmente el club cuenta con las siguientes instalaciones:

Área de cocina, bar y restaurante, en la que se pueden atender a 300 personas, 120 bajo techo y 180 en exteriores, contando para el efecto con todo el equipo y menaje necesario.

-Área de piscinas, hidromasajes, baños sauna y turco, gimnasio y vestidores para damas y caballeros, estos últimos dotados de casilleros personales para los socios.

-Área de canchas de tenis de arcilla(3), con graderías y sus respectivos implementos y bombas de agua para riego.

-Sala para eventos dotada de audiovisuales con capacidad para 700 personas.

-Área de restaurante anexo con capacidad para 30 personas.

-Área de canchas de fútbol y voley con su estación de baterías sanitarias, duchas y parqueadero.

-Área de jardines y bosque primario.

Todas estas instalaciones están en perfecto estado de mantenimiento, cuyos costos se sufragan parcialmente con la recaudación de la cuota de mantenimiento, fijada inicialmente en US \$ 40,00 por cada membresía. Para el efecto la compañía tiene contratos actualmente siete empleados fijos que se distribuyen en las siguientes tareas:

- Uno destinados para las canchas de tenis
- Uno destinado al área acuática, sauna, turco y baterías sanitarias
- Dos jardineros
- Un guardia nocturno
- Una secretaria



Superintendencia de
Compañías
VENTANILLA UNICA
Santo Domingo de los Colorados

9 AGO 2006



SANTO DOMINGO TENIS CLUB

Hasta el mes de abril del presente año , la Compañía administro directamente el bar restaurante del club , para lo cual mantenía relación laboral con tres empleados fijos adicionales:

Un chef
Un administrador
Un saloner

Adicionalmente y en función de los eventos contratados, era necesario vincular empleados temporales, a los cuales se les cancelaba puntualmente por los servicios prestados.

A partir del mes de mayo del 2006 , la Gerencia decidió concesionar a dos de los tres empleados del restaurante, la administración del mismo para lo cual se suscribió un contrato de arrendamiento por tiempo indefinido, tiene como cláusula de pago, un dólar por cada asistente a los eventos que se contraten y el valor de la planilla de energía eléctrica correspondiente a esa área.

Hasta la fecha la modalidad esta funcionando de tal manera que ha permitido seguir atendiendo a los socios y sus invitados de buena manera, así como la organización de eventos tanto sociales como comerciales.

2.- Reducción de la deuda con la Sra. Sonia Fueron.

Al momento de iniciar la promoción del Santo Domingo Tennis club y formar la Compañía, se llevo a un acuerdo comercial con la propietaria del inmueble en el que funcionara este club, la Sra. Sonia Guerron. En el sentido de adquirirla la propiedad consistente en 7.8b hectáreas de terreno mas las construcciones existentes. Esta negociación incluía el presupuesto de las obras por realizar para dar forma al club y que detallan en el numeral uno de este informe, por un costo total de 180.000 dólares.

Sin embargo y dado que el club no ha tenido los ingresos suficientes para sustentar los gastos de mantenimiento, que hasta diciembre del 2005 sumaban aproximadamente \$2600.00 en gastos de personal y US \$ 1850.00 en materiales y útiles, la Sra. Guerron ha seguido incrementando su aportación, la misma que ha esa fecha asciende a US \$ 257.000.00 sin adicionar intereses.

De este valor, la Compañía ha realizado varios abonos, que suman 96.000.00 dólares, provenientes de dos prestamos bancarios que suman US \$ 80.000.00 y otros abonos, quedando una deuda por pagar a la principal accionista del orden de los 161.000 dólares mas intereses , que se esperan sean cancelados con la venta de mas membresías.

3.- Comercialización de membresías

A diciembre del 2005 se han colocado 31 membresías personales, cuyos titulares vienes cancelando puntualmente la parte correspondiente a la cuota de inscripción y dos membresías empresariales . Esto significa que la compañía ha vendido un aproximado a los 117.000 dólares , a un promedio de US\$ 4.000.00 cada una menos US\$ 200.00 por concepto de comisión al vendedor. Estas ventas en su gran mayoría han sido realizadas a tres años plazo.

La Gerencia General esta diseñando un plan de mercadeo que incluye un programa publicitario, mediante el cual se espera colocar por lo menos 20 membresías hasta finales del 2006.

Hasta aquí el informe para los señores accionistas de Promotores M:G:V: Cia Ltda....


Raúl Moncayo Molina
GERENTE GENERAL