

Quito, 24 de marzo del 2010

**Señores
SOCIOS DE LA COMPAÑÍA MONCAYO & RAMOS CÍA. LTDA.
Presente.-**

REF: INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2009

De mi consideración:

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la compañía, en estricto cumplimiento de las obligaciones legales y estatutarias correspondientes al cargo que ostento, a continuación presento el informe anual de Gerencia que será expuesto ante la Junta General y Ordinaria de Socios, que ha sido legalmente convocada.

**I
ANTECEDENTES.-**

Inicio por recordar a los socios que para finales del año 2008, el mundo entero se veía sumido en una crisis económica general, para muchos expertos, la más grave desde la gran depresión registrada en los años 30 del siglo pasado. Si bien es cierto que durante ese año el Ecuador no sufrió grandes consecuencias, en gran parte debido a lo alto de los precios del petróleo, a finales de año e inicios del 2009, la situación cambió y el escenario económico del país se deterioró, configurando un ambiente poco apropiado para iniciar un emprendimiento. Sin embargo, decidí correr el riesgo.

Debo anotar como antecedente que la iniciativa de emprender en una actividad privada nació precisamente a fines de 2008 con mi decisión de separarme del trabajo en relación de dependencia que venía desempeñando. En el mes de diciembre de ese mismo año cree una marca denominada AGEO, Consultores en Seguridad, la que en principio mostró gran potencial de crecimiento. En esas fechas conversamos con Oswaldo Ramos sobre la posibilidad de formar una sociedad para establecer una empresa que se encargue de brindar los servicios de manejo de riesgos, pero que en inicio no pudo caminar por situaciones personales de dicho socio. Por esas mismas fechas, una persona conocida me propuso que le adquiriera algunos activos de una empresa suya que estaba vendiendo, específicamente unos equipos de Paintball.

Al surgir esta nueva oportunidad de negocios, nuevamente invité al socio Oswaldo Ramos a formar una sociedad que nos permitiera desarrollar una actividad económica mediante el manejo de un centro de práctica de paintball, invitación que fue aceptada, por lo me puse a trabajar en el plan de negocio e iniciamos con las actividades empresariales, que requirieron para su desarrollo el aporte de un capital inicial de US\$ aproximadamente 12.000,00, del que en partes iguales participamos tanto el socio Oswaldo Ramos, como el informante y con el cual constituimos la compañía Moncayo & Ramos Cía. Ltda., siendo socios con el 50% de las participaciones cada uno.

**II
INFORME GENERAL.-**

En vista de que mis actividades las venía desde hace algún tiempo realizando sin patrono, mientras el otro socio era dependiente, y por convenir a los intereses sociales me encargue de la Gerencia General y con la ayuda de mi esposa nos pusimos al frente de la mayor parte de las

responsabilidades tanto administrativas, como operativas, para el funcionamiento del negocio. Con lo que se consiguió los siguientes objetivos:

- Durante los meses de enero febrero y marzo del 2009, ejecuté todas las actividades relacionadas con la constitución de la empresa, compra de equipos, trámites en el SRI, trámites bancarios. Constituimos la empresa con un amplio objeto social, que nos permitiría a más de la actividad del Paintball, realizar asesorías, consultorías y capacitación en temas relacionados con manejo de Riesgos. Decidimos utilizar las marcas que yo había creado meses atrás, AGEO para los servicios de consultoría y CQB para los de Paintball.
- Con el afán de manejar profesionalmente y de manera organizada, diseñé y ejecuté un taller de planificación de estratégica, en el que definimos la misión, visión y valores de la empresa.
- Entre los socios acordamos, entre otras cosas, que durante el primer año de operación no se repartirían utilidades entre los socios, con la finalidad de reinvertirlas en hacer crecer el negocio.
- De acuerdo a lo planificado, inauguramos las actividades de Paintball el día sábado 29 de marzo del 2009
- Realice las investigaciones necesarias con respecto a las medidas de seguridad, manejo, funcionamiento de los equipos y operación del negocio, para luego proceder a capacitar a las demás personas involucradas.
- Uno de los eventos que nos dejó grandes beneficios en cuanto a imagen fue la organización de la tercera válida del torneo Caras Nuevas. Para este evento nos preparamos con gran anticipación; era indispensable contar con mejores equipos que los que en ese momento tenía la empresa, puesto que con las 10 marcadoras con el sistema de CO2 era imposible sustentarlo, por lo que nos vimos obligados a ampliar la cantidad de marcadoras con 10 más y, sobre todo, contar con tanques de aire comprimido, lo que además mejoró los activos del negocio.
- Todos los trámites contables, legales, financieros y la mayoría de los logísticos, se han realizado con absoluta responsabilidad, quedando al día todos los documentos legales y contables hasta la presente fecha.

Por otra parte en el desarrollo de la gestión nos encontramos con los siguientes inconvenientes:

- Desde el inicio de las actividades, en lo que refiere al paintball, existieron problemas con los proveedores de la industria, debido sobre todo a la informalidad de su trabajo, ya que parte de los equipos que habíamos comprado y necesitábamos para la inauguración, no fueron entregados a tiempo. De igual forma, quien nos proveía las paintballs y los equipos, nos entregó las facturas legales en forma oportuna y, solo al final, con fecha 31 de diciembre conseguimos que nos entregará una factura por parte de los pagos realizados. Lamentablemente alrededor de US\$ 1500 se quedaron fuera de la misma y por lo tanto se registraron como gastos no deducibles.
- Por la gestión realizada en mi cargo de Gerente General, así como por la colaboración prestada por mi esposa a la empresa, no he recibido ningún tipo de retribución económica.
- A pesar de lo anterior, y del acuerdo inicial que habíamos realizado, el socio Oswaldo Ramos recibió un pago de US\$ 560,00 por servicios prestados, el mismo que está respaldado por facturas entregadas por su esposa.
- Para el desarrollo del torneo Caras Nuevas, por la falta de financiamiento de la empresa en vista de que apenas teníamos mes y medio de operación, adquirimos los equipos adicionales necesarios, con un crédito que de forma personal hice a la empresa por más de

US\$ 3.000,00, dinero que se pagó recién 5 meses después, sin que yo exigiera interés financiero alguno.

- Las características del local ubicado en el cantón Rumiñahui también presentaron inconvenientes, ya que si bien el espacio es amplio y tiene características interesantes para la instalación de los dos campos, no es menos cierto que el estado de la cancha utilizada para el campo de speedball es deplorable debido a la falta de drenaje adecuado, ocasionando que se anegue ante una lluvia moderada. Esto sin duda se convirtió en un factor negativo frente a los clientes.
- El campo fue utilizado apenas por unas cuantas horas los fines de semana. Entre semana el espacio era utilizado por los alumnos del colegio propiedad de la madre del socio Oswaldo Ramos, quién arrendaba el espacio. Los estudiantes de dicho colegio generaron problemas que van desde la pérdida de equipo, hasta la desorganización de los espacios, especialmente en la cancha de recball. Esta situación adicionalmente nos obligaba a levantar todos los días domingos el campo de speedball y a armarlo de nuevo el siguiente sábado, con el consecuente aumento de trabajo, pérdida de tiempo y deterioro del material.
- La compañía pagó USD 50,00 mensuales por el uso del campo, valor que es lógico en razón del tiempo utilizado y del estado del terreno. Se debe anotar también que nos vimos obligados a realizar varias adecuaciones y mejoras a la instalación, para que pueda funcionar el negocio, las mismas que en la actualidad han quedado para beneficio exclusivo del colegio que funciona en dicha instalación.

III

INFORME SOBRE EL FINAL DE LA GESTIÓN DEL AÑO 2009

El año 2009 parecía que terminaría con la ampliación del negocio hacia nuevos campos, ya que empezamos un ejercicio de planificación estratégica para el año 2010 y se realizaron contactos con la finalidad de hacer crecer el negocio, entre los que se destaca el realizado con el Sr. José Luis Puyol y la Sra. Alexandra Hidalgo, con quienes se adelantaron las conversaciones para el desarrollo del negocio de manejo de riesgos, llegando casi a consolidar la negociación.

En el mes de diciembre de 2009, surgió una situación que causó un resquebrajamiento en las relaciones personales de los socios y evidentemente esto se ha reflejado en la compañía, cuyos principios se han socavado. Es así que a inicios del 2010 a través del abogado de la empresa, Carlos Narváez, el socio Oswaldo Ramos pide que se le entreguen las llaves de las puertas de ingreso al local que veníamos arrendando para la práctica del Paintball.

IV

INFORME SOBRE LA UBICACIÓN DE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA.-

Luego de que se le requirió que entregue las llaves del local, procedí a retirar los siguientes activos que son de mi propiedad y que habían sido prestados a la empresa:

- Impresora matricial Epson LX 300+;
- Nevera pequeña
- Cuerda de escalada de 60 metros.

Todos los activos restantes, entre los que se incluyen:

- 15 Overoles camuflaje y 5 negros;

- 10 Chalecos camuflage y 10 verdes;
- 11 Tanques de CO2 y 10 de aire comprimido;
- 1 Tanque de SCUBA;
- Juego de 21 inflables marca AirUps rojo con azul;
- 25 Cargadores de marcadoras;
- 6 cajas de 2000 paintballs;
- Herramientas varias;
- 1 Mueble counter de madera;
- Accesorios de marcadoras y máscaras, etc.
- 200 metros (aprox) de malla de pesca de 3 metros de alto.

Quedaron en el local donde había funcionado el Paintball, los mismos pertenecen a la empresa, pero en vista de que la llave del predio esta exclusivamente en manos del socio Oswaldo Ramos, o su madre, la administración de la empresa no ha podido acceder a los mismos, que se consideran, por lo pronto, bajo la vigia de dicho socio, quien deberá responder ante la sociedad por dichos activos y entregarlos a la administración de la empresa en el plazo de 15 días contados a partir de esta fecha.

Otro activo de la compañía, una marcadora Kingman, modelo Chaser, calibre 11mm, se encuentra en poder del socio Oswaldo Ramos, por lo que debe responder ante la sociedad por dicho activo.

Las marcadoras Tippmann 98 Custom y Alfa Black, 14 cajas de 2000 Paintballs, 1 tanque de SCUBA, 50 metros (aprox), de malla de pesca, 150 metros (aprox) de malla de sombra, material promocional y 28 conos de caucho se encuentran en el domicilio legal de la empresa.

V

INFORME SOBRE LA ACTIVIDAD ACTUAL DE LA EMPRESA Y PERSPECTIVAS A FUTURO

Es importante recalcar que durante este tiempo la empresa ha seguido operando, atendiendo clientes en el campo de manejo de riesgos, promocionando y desarrollando nuestros servicios, aprovechando el objeto social principal de la compañía.

Para el año 2010, es mi intención, como administrador de la compañía, ejercer las facultades que la ley y los estatutos me asignan y aprovechar el amplio objeto social de la empresa, con la finalidad de generar negocios.

VI

INFORME SOBRE TEMAS FINANCIEROS.-

Los resultados financieros alcanzados arrojan una pérdida de US\$ 1.911,03, que se explica sobre todo por la aplicación de la decisión tomada desde un inicio de reinvertir los ingresos para hacer crecer el negocio, lo que si bien presenta una pérdida en el balance de pérdida y ganancias, significó una mejora considerable en los activos de la empresa que nos permitió, a fin de año contar con una capacidad para atender clientes de doble de la inicial, a más de contar con un nombre reconocido en el mercado gracias a la organización de eventos que sirvieron de promoción para la empresa.

Puede notarse también un valor de gastos no deducibles, que se registra en el balance de pérdidas y ganancias y cuyas principales causas son:

- La gran cantidad de gastos realizados durante las fases de inicio de la operación, antes de que la compañía se encuentre perfectamente establecida y cuente con RUC.
- Las compras realizadas de caja chica y la falta de colaboración de las personas que realizaban las mismas al no entregar retenciones ni pedir comprobantes de venta con los datos de la compañía.
- El hecho anotado ya anteriormente de la falta de formalidad de los proveedores de la industria.

Quiero concluir mi informe manifestando que de mi parte siempre ha existido una administración clara y profesional de los asuntos relacionados con la empresa. Al igual que en mi vida privada, en la profesional actúo con integridad y guiado por principios y valores profundamente arraigados, y no acepto por parte de nadie insinuaciones que pongan en duda mi honor ni el buen nombre de mi familia.

Es cuanto puedo informar a la Junta en honor a la verdad y cumpliendo con los mandatos que el ordenamiento jurídico me impone. Sin embargo, aclaro que la presidencia de la compañía la lleva el socio Oswaldo Ramos, administrador sin representación legal, quien debe informar sobre las acciones que haya realizado desde ese cargo.

Por la atención brindada agradezco y me suscribo de Ustedes.

Muy atentamente,


Daniel Moncayo
Gerente General
Moncayo & Ramos Cía. Ltda.

