

Quito, 24 de marzo del 2011

Señores

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA MONCAYO MIÑO & ASOCIADOS CÍA. LTDA.

Presente.-

REF: INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2010

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 Ordinaria de Socios, que ha sido legalmente convocada.

ANTECEDENTES

La empresa nace a partir de la iniciativa de emprender en una actividad propia, el constituir una empresa familiar en donde las capacidades de cada uno de los integrantes de la sociedad aporten con sus potencialidades profesionales y de alguna manera generar ingresos adicionales a las actividades laborales ya comprometidas.

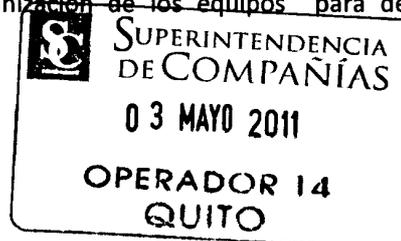
Dado que el paintball era una actividad probada con anterioridad y sobre todo porque se conocía el giro del negocio, se propone como la principal actividad, para iniciar. Se constituye la empresa con un objeto social bastante amplio con la finalidad de abarcar cualquier otra actividad que a futuro se pueda desarrollar.

Se inicia las actividades de constitución con un capital social de \$400,00 y con un préstamo de \$USD 32,000.00.

INFORME GENERAL

En vista de que me encontraba sin trabajo bajo relación de dependencia, se me asignó la responsabilidad de la Gerencia General, y con esto responsabilidades tanto administrativas como operativas, para el funcionamiento del negocio. Con lo que se realizaron las siguientes actividades:

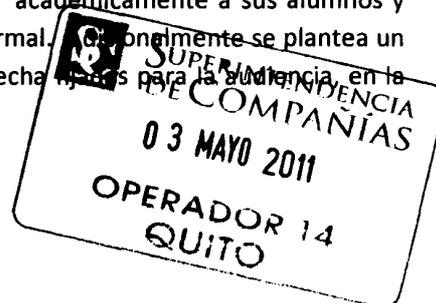
- Durante los meses de abril, mayo, junio, julio desarrolle todas las actividades relacionadas con la constitución de la compañía, trámites de SRI, trámites bancarios y de aduanas para la importación y desaduanización de los equipos para desarrollar la actividad del paintball.



- Se realiza varios contactos para ubicar un terreno dónde funcionaría el negocio, tomando en cuenta la funcionalidad y accesibilidad del mismo. Aquí se analizan dos alternativas; un terreno de propiedad del IESS cuyo costo era accesible con un área de alrededor de 3.000 metros cuadrados en donde se requerían trabajos de adecuación para las instalaciones y servicios básicos. Y otro de propiedad de Boehringer Ingelheing del Ecuador, cuya extensión es de 24.750 metros cuadrados, y cuenta con servicios acordes a la necesidad de la actividad. Encontrándose el segundo como la mejor opción se inicia gestiones para la negociación de arriendo del mismo.
- Se toma contacto con la persona, que los guardias del terreno nos indican es el responsable; El Ing. Rene Pazmiño. Con quien se mantiene varias reuniones en las cuales se nos indica que él tiene un negocio con Boehringer Ingelheing en el cual está entregado en calidad de canje el 50% del terreno y por esa razón él debía intervenir en la negociación. Cabe mencionar que el mencionado ingeniero fue el único contacto para la negociación del terreno, se acordó un arriendo de \$USD 1,000.00 para Boehringer y \$USD 2,000.00 para el Ing. René Pazmiño.
- Constantemente se consultó al abogado Dr. Xavier Granga tanto para la constitución como para la elaboración y firma del contrato de arriendo.
- En el mes de septiembre se desarrollaron dos eventos uno en el San Luis Shopping y el segundo en el club Los Arrayanes, mismos que se desarrollaron en perfectas condiciones con el apoyo de los socios.
- Para el mes de octubre del 2010 se firma el contrato de arriendo con Boehringer y un acuerdo con el referido Ing. Pazmiño.
- Contrate al personal necesario para realizar adecuaciones importantes en el terreno tales como retirar el material de oficina y metálico ubicado en los galpones, colocación de malla con tubos de hierro galvanizado, e iluminación en las canchas de speedball y recball. Adicional la construcción de un pozo séptico.
- Se compra a crédito muebles para adecuación de cafetería.
- Se realizan gestiones en el Municipio para contar con todos los documentos legales para el funcionamiento de la actividad.
- Se contrata a un conserje, con un salario de \$350,00 mensuales más beneficios de ley .

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

- La intervención de la Comisaría de Laderas del Pichincha, quien por una denuncia presentada por el Ing. Patricio Larrea, acude a las instalaciones con una boleta de audiencia y con orden de clausura del local, mismo que aún no se encontraba funcionando. Se acude a la audiencia con los documentos que respaldan nuestro funcionamiento legal en el sitio.
- Posteriormente nos enfrentamos a una denuncia de la Universidad de los Hemisferios, quienes aseguraban que nuestra actividad afectaría académicamente a sus alumnos y que la afluencia de vehículos dificultaría el tránsito normal. Posteriormente se plantea un problema ambiental. Acudo de acuerdo a la hora y fecha para la audiencia, en la



cual se presentan el Vicerrector de la Universidad con su abogado, la Presidenta de la Urbanización Ñaquito Alto con su abogada, un representante de la EMAP y un representante de la Zona Norte del Municipio. Se acuerda realizar inspección de Medio Ambiente para permitir o no el funcionamiento de la actividad.

- Se pone en evidencia que el Ing. René Pazmiño no tiene nada que ver con Boehringer y se realiza un finiquito tanto del convenio como del contrato de arriendo. Para firmar un nuevo contrato con Boehringer por la cantidad de \$1,500.00 más iva.
- Se dispone por parte de los socios una remuneración de \$USD 1,000.00, a la Gerente General, la misma que se canceló por única vez en el año en el mes de diciembre.
- Por las dificultades existentes con el vecino Ing. Patricio Larrea se contrata los servicios de un abogado para que nos represente .

III

INFORME SOBRE EL FINAL DE LA GESTIÓN AÑO 2010

El año 2010 la actividad va tomando fuerza gracias a la promoción que los mismos clientes la hacen. Uno de los grupos de paintboleros de woodsball toman contacto con nosotros a fin de involucrarse a esta actividad a través del sistema de membresías. Como efecto positivo para nosotros por la difusión que se da nuestro campo . Se desarrollan algunas actividades en las cuales se da a conocer nuestros servicios e instalaciones con comentarios muy positivos .

Se pospone la inauguración oficial del campo hasta el año 2011.

IV

INFORME DE LOS ACTIVOS

La empresa cuenta con los siguientes activos:

44 Bunquers profesionales para speedball
19 marcadoras rental tippman custom 98
20 tanques de aire comprimido
40 chalecos de protección
50 overoles en diferentes tallas
1 compresor de aire comprimido
1 blower
4 Mesas
20 sillas
2 mesas tipo bar
12 sillas altas
300 metros de malla de protección



En términos monetarios los equipos suman la cantidad de \$25,041.29

V

INFORME SOBRE TEMAS FINANCIEROS

Los estados financieros arrojan una pérdida de \$3,855.74; tomando en cuenta que iniciamos operaciones en el mes de septiembre y en su mayoría han sido gastos de adecuación y adquisición de implementos para iniciar la actividad del paintball.

Es importante recalcar que en apenas tres meses de inicio de operaciones los ingresos por ventas han sido importantes tomando en cuenta que se ha reinvertido en gran parte y que la promoción ha sido mínima, de todas maneras inicia con una gran expectativa.

Quiero concluir mi informe indicando a los socios que he realizado todos los esfuerzos para que la empresa salga adelante superando cada uno de los obstáculos que se han presentado y seguiré aportando con dedicación y entrega para que con el tiempo sea una empresa exitosa.

Es cuanto puedo informar a la Junta en honor a la verdad y cumpliendo con los mandatos que el ordenamiento jurídico me impone.

Por la atención brindada agradezco y me suscribo de ustedes.

Atentamente



Luz Marina Ruiz B.

GERENTE GENERAL

MONCAYO MIÑO & ASOCIADOS CIA. LTDA.

