INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE

SPORTGAMES CÍA. LTDA.

Abril, 2.009

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías, presento este informe relacionado con las actividades de la empresa, ocurridos en el período económico de Julio a Diciembre del año 2.008.

ENTORNO:

El entorno en el que se desenvolvieron las distintas actividades en el año 2.008, estuvieron marcadas en lo político por el desarrollo de la Asamblea Constituyente, luego la realización del Referéndum Aprobatorio en el mes de Septiembre, que influyeron directamente sobre la inestabilidad y nerviosismo de los actores económicos de este país. Para los últimos meses del año, generada por varios inconvenientes en el sistema inmobiliario-financiero de los EEUU, desemboca la crisis financiera mundial más severa de los últimos 50 años, con repercusiones incalculables en todos los mercados, golpeando

fuertemente a la economía ecuatoriana fundamentada principalmente en la exportación petrolera, avizorándose una contracción económica de varios sectores.

Consecuentemente las variables macroeconómicas se vieron afectadas, una inflación acumulada al mes de diciembre del 8.83% la más alta de los últimos 8 años; el índice de desempleo también alcanzó niveles más altos con 7.28%; tasa de interés activas que bordearon el 9.14%; el producto interno bruto a Enero de 5.32%, con un crecimiento mínimo, según los datos entregados por del Banco Central del Ecuador.

En el mercado en el que desarrolla principalmente sus actividades la Compañía, que corresponden a alquiler de cancha para fútbol rápido y organización de eventos deportivos, apareció un nuevo competidor en la ciudad, con similar oferta, con una infraestructura mayor y con menores costos en los servicios, lo que obligó a replantearse los esquemas comerciales en el caso de los precios y de servicio que permitan garantizar calidad y continuidad en esta línea de negocio.

LA COMPAÑÍA:

La Compañía inicia sus actividades legalmente y con el personal designado por la Junta de Socios, en el mes de Julio, inicio que no fue sencillo por la situación en la que fue entregada la administración a la nueva compañía, junto con la poca experiencia en esta

línea de negocio, manejo de una carga administrativa alta frente a la estructura de la organización, costos de los servicios ofertados poco competitivos, problemas con la infraestructura, equipos que no fueron entregados completos, facturaciones cobradas por el propietario anterior, pésima imagen de la administración anterior. Sin embargo se asumió el reto como parte de un aprendizaje empresarial como objetivo principal de la formación de ésta compañía.

Como puntos positivos, cabe destacar el desarrollo de la escuela vacacional en los meses de Julio y Agosto, que sin mayor conocimiento previo para la organización y en el menor tiempo, permitió tener importantes resultados económicos, junto con el factor experiencia-aprendizaje que nos permitió tener logísticamente y como organización una visión clara y una preparación para el desarrollo de eventos similares y otras actividades propias del negocio, es importante destacar que se lograron los objetivos gracias al aporte de todos los socios en la planificación y ejecución de la misma. Para el desarrollo de la segunda escuela vacacional en el presente año, se debe tener mayor cuidado en la planificación de la misma, para evitar cometer errores que fueron resultado de la poca experiencia en este tipo de actividades.

Se trabajo también con empresas y clientes frecuentes, ofreciendo ventajas en los precios que permita fidelizarlos, además de los campeonatos realizados, actividades que han permitido principalmente conocer el giro de negocio. Considero importante resaltar la inauguración del primer Campeonato Femenino de fútbol rápido, con buenos resultados,

y el Primer Campeonato de la Industria Gráfica, que son torneos que se realizaron por primera vez y tuvieron buena aceptación.

Se analizaron durante este período varias opciones de diversificación de las actividades de la compañía, se busco intervenir en el área cultural con participación en teatro, además de ofrecer nuestros servicios como local para la realización de eventos de capacitación, agasajos navideños para empresas incluso ofertando servicio completo con alimentación, sin embargo estas actividades no han tenido la aceptación y tampoco se les dio la importancia necesaria para su realización porque se enfoco la gestión en los campeonatos y alquiler de cancha, quedando éstas como opciones válidas para incrementar los ingresos, pero a su vez requieren de otro tipo de planificación y trabajo específico, durante el período 2.009 se aplicarán las estrategias necesarias para que se cumplan con éstas, buscando incrementar las ventas con la realización de actividades complementarias que constan en el Plan Anual de Marketing.

Otro servicio que dio buenos resultados pero que tampoco fue explotado, fue el alquiler del local para la realización de Fiestas Infantiles, ofertado en varios paquetes a elección de los clientes, convirtiéndose en una alternativa válida para mejorar los índices de la compañía.

En el caso de las vallas publicitarias, se realizó la gestión necesaria para lograr la renovación de los espacios que se encontraban contratados por la administración anterior

y buscar nuevos clientes, el resultado fue mínimo, en todas las empresas los presupuestos para publicidad para finales de año se habían agotado.

VENTAS:

Los resultados fueron los siguientes:

Ventas Campeonatos por $3.270.20 que representan el 44% de los ingresos; Ventas alquiler horas cancha por $2.898.59 que equivalen al 39%; Ventas Vallas publicitarias por $428.60 siendo el 6.6%; Ventas Escuela Vacacional $445.94 con el 5.7%; Ventas Fiestas Infantiles por $222.97 correspondiente al 2.68%; Alquiler Bar por $115.52 representa el 1.37%; Otros Ingresos por $29.73 con el 0.37%; Venta implementos deportivos $20.73 equivalente al 0.35% del total de los ingresos.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.-

Resultados: Las ventas en este período alcanzaron la suma de $7.432,27; y se obtiene una pérdida del ejercicio de $8.366,07

Costos: Los gastos administrativos y de ventas totalizaron $15.798,34; significando un 55% más en relación a los ingresos, por lo que se genera pérdida en el ejercicio.

De los gastos el 61% corresponde sueldos y salarios, el 3.22% por servicios básicos; el 8.71% se genera por honorarios profesionales (arbitraje); el 6.1% corresponde a depreciación acumulada; el 7.65% se gasto en publicidad; el 5.82% por suministros de

oficina; el 4.71% por suministros e implementos deportivos y el 3.71% generado por guardianía, amortización, suministros de limpieza entre otros.

Si es preocupante que exista un rubro alto correspondiente a cuentas por cobrar clientes por un valor de $1.834,66 con el riesgo que mantener esta cuenta representa para la compañía.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informarles lo que sigue:

1. Se generaron pérdidas en el período, las mismas que considero en parte son propias del inicio del negocio sin embargo no deja de ser preocupante la situación actual de la empresa, hay que tener en cuenta que éstas también se hacen mayores considerando que en los resultados influye la realización del Torneo de Campeones, todos los ingresos fueron cobrados por el propietario anterior, y todos los gastos generados por la realización de éste tuvieron que ser cubiertos por la Compañía.
2. Se recomienda a la Administración realizar una mejor gestión en el control y recuperación de valores que corresponden a cuentas por cobrar clientes.
3. Se dio cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta Ordinaria de Accionistas de SportGames Cía. Ltda.
4. No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal

5. Sugiero se realice la gestión necesaria para que se cancelen los dividendos correspondiente al Capital Suscrito no Pagado de los socios que todavía no lo hacen, para ayudar a fortalecer el desempeño de la Compañía y se pueda invertir en la realización de otros proyectos para la diversificación del giro del negocio.

Para terminar agradezco a la Junta de Accionistas, funcionarios y empleados por el apoyo brindado durante mi gestión en el presente período.

SPORTGAMES CIA. LTDA.

Diego López Sevilla

Gerente General