



Quito D.M., a 03 de octubre de 2025
Oficio No. 2025-1737-CM-SJ

SR. CRNL. EMC. (SP)
MGTR. IVÁN MEDINA JIMÉNEZ
GERENTE GENERAL DEL CÍRCULO MILITAR
Presente.-

De mi consideración:

A efectos que se digne tomar conocimiento y disponer las acciones de su competencia que incluye la publicación de aquellas que sean pertinentes y de carácter general, adjunto me permito remitir a usted, mi Coronel, las resoluciones y disposiciones adoptadas por el Directorio del Círculo Militar, en sesión Ordinaria efectuada el 30 de septiembre de 2025, en los siguientes términos:

1.- EXPOSICIÓN DE LOS RESULTADOS DEL INFORME DE GESTIÓN DEL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2025, POR PARTE DE LA COMISIÓN DE ÉTICA Y TRANSPARENCIA DEL CÍRCULO MILITAR, DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL LITERAL A. DEL ARTÍCULO 97 DEL REGLAMENTO GENERAL DEL ESTATUTO DEL CÍRCULO MILITAR.

El Directorio tomó conocimiento del informe de Gestión del Primer Semestre del año 2025, presentado por el Pleno de la Comisión de Ética y Transparencia en los diversos aspectos que contiene el mismo por parte de los señores oficiales encargados, recomendado el señor Presidente de la Comisión de Ética y Transparencia que la información que se solicita, sea entregada oportunamente en los ámbitos de gestión y financiero de la Corporación; informándoles a los miembros de la Comisión de Ética y Transparencia, que la Gerencia General se encuentra efectuando la hoja de ruta para el cumplimiento de las recomendaciones establecidas en el mencionado informe.

2.- APROBACIÓN DEL ACTA Y CUMPLIMIENTO DE LAS RESOLUCIONES ADOPTADAS EN LA SESIÓN EXTRAORDINARIA DE 15 AGOSTO DE 2025.

En conocimiento del acta y de la matriz de resoluciones adoptadas en la sesión extraordinaria de Directorio del 15 de agosto de 2025, el Directorio por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar la mencionada acta, con las respectivas observaciones, con el voto salvado del señor CRNL. Pedro Hernández por no haber asistido a esta sesión.

3.- APROBACIÓN DEL ACTA Y CUMPLIMIENTO DE LAS RESOLUCIONES ADOPTADAS EN LA SESIÓN ORDINARIA DE 25 DE AGOSTO DE 2025.

En conocimiento del acta y de la matriz de resoluciones adoptadas en la sesión ordinaria de 25 de agosto de 2025, el Directorio por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar la mencionada acta, con las respectivas observaciones. con el voto salvado del señor CRNL. Pedro Hernández por no haber asistido a esta sesión.

4.- INFORME DE PRESIDENCIA, CONFORME AL ARTÍCULO 117, NUMERAL 2) DEL REGLAMENTO GENERAL AL ESTATUTO;

En conocimiento del Informe de Presidencia presentado por el señor CRNL. (SP) Milton Osorio, el Directorio por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar el mencionado informe.



5.- CONOCIMIENTO Y RESOLUCIÓN DEL INFORME PRESENTADO POR LA COMISIÓN ESPECIAL, RESPECTO A LOS ACUERDOS ALCANZADOS CON EL SR. ING. VÍCTOR FERNÁNDEZ ROMÁN, CONTRATISTA DEL CONTRATO DE OBRA CIERTA No. 2023-0038-CCM-AJ, PARA LA REMODELACIÓN DE LA FACHADA Y SALONES DEL CÍRCULO MILITAR, SUCURSAL GUAYAQUIL, A CARGO DEL SR. CRNL. (SP) OSIRIS LUNA

Una vez que se tomó conocimiento del "INFORME DE CUMPLIMIENTO COMISIÓN DE NEGOCIACIÓN DEL PRECIO FINAL POR LIQUIDACIÓN REMODELACIÓN SUCURSAL GUAYAQUIL", elaborado por la Comisión Especial, habiéndose acordado el pago de final de USD 50.702,66 más IVA, valor de que se deben realizar las deducciones de impuestos y de ley, en el que constan las siguientes recomendaciones:

- a. *"Que se ejecuten las acciones requeridas para finiquitar la negociación como son:*
 - 1) *Acta de Finiquito entre el Sr. Gerente General y el Sr. Contratista.*
 - 2) *Verificación del estado de las instalaciones y firma del Acta de Entrega – Recepción entre el Sr. Jefe Administrativo de Guayaquil y el Sr. Contratista. Se deberá ejecutar los trabajos correctivos que sean requeridos, en caso de detectarse.*
 - 3) *Que se proceda al pago respectivo."*

El Directorio del Círculo Militar, por mayoría de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar el mencionado informe y que la Secretaría Jurídica realice las argumentaciones que deben constar en el acta de finiquito a suscribirse; así como los demás documentos en los términos de los acuerdos alcanzados.

6.- CONOCIMIENTO DEL INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL MES DE AGOSTO DE 2025, Y RESOLUCIÓN;

En conocimiento del Informe de Gerencia General del mes de agosto de 2025 presentado por el señor CRNL. (SP) Iván Medina, el Directorio, por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar el mencionado informe.

7.- CONOCIMIENTO DEL INFORME FINANCIERO CORRESPONDIENTE AL MES DE AGOSTO 2025, Y RESOLUCIÓN.

En conocimiento del Informe Financiero del mes de julio de 2025, presentado por el señor CRNL. (SP) Santiago Duque, el Directorio, por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE,** aprobar el mencionado informe con las observaciones establecidas en el mismo.

8.- CONOCIMIENTO DE LOS INFORMES DE AVANCE DE GESTIÓN, POR PARTE DE LAS COMISIONES PERMANENTES Y ESPECIALES DEL DIRECTORIO, EN OBSERVANCIA DE LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO 149, LITERAL b, DEL REGLAMENTO GENERAL AL ESTATUTO;

COMISIÓN ADMINISTRATIVA

1. Se cumplió con la asistencia y participación a las convocatorias a: sesión ordinaria de Directorio del Círculo Militar el lunes 25 de agosto de 2025 y extraordinaria realizada el viernes 15 de agosto de 2025.



2. Se participó activamente en los conversatorios de los martes con el Directorio, proponiendo resoluciones para ser tratadas en las sesiones de Directorio.
3. Se finalizó con el trabajo de elaboración de la matriz ("*DICE*", "*DEBE DECIR*" y "*JUSTIFICACIÓN*") del proyecto de reforma parcial al Estatuto del Círculo Militar, contando con la participación del Secretario Jurídico, para continuar con el proceso de *SOCIALIZACIÓN*, y dar cumplimiento a lo resuelto por Asamblea General Extraordinaria el 27 de mayo, la misma que se encuentra declarada en sesión permanente. Una vez finalizado el proceso de *SOCIALIZACIÓN* con la metodología adoptada, se podrá reestablecer la Asamblea extraordinaria para primer debate. Responsabilidad que recae en el Directorio, organismo que presentó como iniciativa, de acuerdo al Art. 92 del Estatuto, ante la Asamblea.
4. Se presentó al Directorio para conocimiento y aprobación, las solicitudes de ingreso de socios e invitados.
5. Se presentó al Directorio para conocimiento y aprobación, las solicitudes para la suscripción de Convenios de instituciones.
6. Conocimiento y resolución sobre el informe presentado por la Comisión Administrativa, en relación con la solicitud de apelación interpuesta contra la resolución de la CET, por parte del señor GRAB. (SP) Iván Moreno Valverde.

COMISIÓN ECONÓMICA

1. Se realizó el análisis del pedido de la empresa SurPadel dando la contestación de autorizar la construcción de la cuarta cancha, pero manteniendo el canon de arrendamiento que se encuentra vigente en el contrato actual, se presentará el informe de la Asesoría Jurídica para analizar la conveniencia de seguir o no con el convenio.
2. Se realizó el acercamiento con la Empresa Visita Ecuador para poder acceder a 150 instalaciones hoteleras en todo el país la cual ha sido posible por intermedio del Sr. Bernardo Polo sin ningún costo de entrada y con un consumo mínimo de 20 dólares, esto permitirá a los socios del Círculo Militar que viven en otras ciudades en donde no existen sedes puedan hacer uso de esas instalaciones.
3. Se recibió la exposición de la empresa administradora de fondos Génesis la misma que explicó los diferentes fondos de inversión con sus respectivas reglas y ventajas lo que permitió al Directorio tener una visión clara de este tipo de inversiones.
4. Se realizó la reunión de negociación con el contratista de la remodelación del Círculo Militar de Guayaquil Ing. Víctor Fernández y la comisión nombrada por el Directorio la misma que permitió llegar a un acuerdo.

COMISIÓN ESPECIAL DE SEGURIDAD

1. Conforme a las recomendaciones del estudio de seguridad del año 2024, se procedió al arreglo y mantenimiento del cerco eléctrico instalado en el perímetro de la Corporación en la sucursal Quito.



2. Se realizó la declaración de historial de personal a todos los funcionarios, empleados y prestadores de servicios del Círculo Militar sucursal Quito, quedando pendiente las sucursales de Guayaquil y Cuenca.
3. En coordinación con Tic's y la empresa H&S SECURITY, se presentó la propuesta para la instalación de siete (7) cámaras en áreas sensibles: bodega de víveres y cocina.
4. Ante las novedades suscitadas en reiteradas ocasiones con algunos señores socios, quienes luego de realizar actividades deportivas, hacen uso del snack bar, se ha podido observar que ingresan botellas de licor adquiridas en los exteriores, por lo que se hace necesario y urgente realizar las observaciones por escrito a mencionados señores oficiales, en virtud que por el estado de embriaguez al que llegan, desdibujan la imagen del Círculo Militar, al estar presentes damas, niños y adultos mayores.

COMISIÓN ESPECIAL DE CULTURA

1. El 29 de agosto del presente año, se inauguró el nuevo espacio de exposiciones del Centro Cultural "MOISÉS OLIVA", evento en el cual desde el 28 de agosto, se desarrollaron diferentes exposiciones tales como: obras de arte y emprendimientos, además se contó con la presentación de grupos de danza y canto, quienes amenizaron mencionado programa.
2. Se elaboró el instructivo para dar cumplimiento al evento por el día del pasillo, el mismo que se efectuará el 24 de octubre de 2025, en las sucursales de Quito, Guayaquil y Cuenca.

Una vez que el Directorio, tomó conocimiento de los informes de avance de gestión, por parte de las Comisiones permanentes y especiales del Directorio, este organismo por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar los mismos en todo su contenido.

9.- CONOCIMIENTO Y RESOLUCIÓN DEL INFORME JURÍDICO, RESPECTO AL ANÁLISIS DE LAS CAUSAS DE UNA POSIBLE TERMINACIÓN UNILATERAL POR PARTE DEL CÍRCULO MILITAR, DEL CONTRATO No. 2023-0044-CCM-AJ, DE "CONCESIÓN DE UN ÁREA DE 2.790 METROS CUADRADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE CANCHAS DE PÁDEL EN EL CÍRCULO MILITAR SUCURSAL QUITO", SUSCRITO CON LA EMPRESA SURPADEL CLUB S.A.S.; DETERMINANDO SI ES BENEFICIOSO O PERJUDICIAL PARA LOS INTERESES INSTITUCIONALES MANTENER SU VIGENCIA Y DE ACUERDO CON LO AUTORIZADO POR LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE 31 DE MARZO DE 2023, A CARGO DE LA SECRETARÍA JURÍDICA.

Una vez que se tomó conocimiento del referido informe jurídico, expuesto por el señor CRNL. (SP) Dr., Diego Molineros, Secretario Jurídico de la Corporación, el mismo que en la parte pertinente indica:

"...que el arrendamiento/concesión del área del pádel, su negociación en principio para una posible renovación del plazo inicial de 5 años, y extenderlo hasta 10 años, con el área



de 1500 M2, si fue informado en la Asamblea General Ordinaria de socios del Círculo Militar de 31 de marzo de 2023, aunque GREEN PÁDEL venía ocupando el área de 1968 M2, que luego de 4 intentos de contratación "declarados desiertos", se alcanzó a suscribir el nuevo contrato con SURPADELCLUB S.A.S., al plazo de 10 años y con fijación de cánones de arriendo durante los 5 primeros años, y a partir del 6to., conforme el índice de inflación, correspondiendo a tres canchas, y que si se autoriza por el Directorio la cuarta cancha se incluye un valor de USD. 500,00 mensuales y ese mismo valor por la cancha adicional a la cuarta; entregándose el área de 2790 M2; no habiéndose establecido causas taxativas de terminación del contrato, pero que en ese evento, los contratantes se sujetan a los efectos de los contratos, que no es otra cosa que: "el contrato es ley para las partes" y que no puede ser invalidado sino por consentimiento mutuo o por causas legales, (...); pudiendo en consecuencia, si la Corporación considera que la contratación es perjudicial a sus intereses económicos, se puede proceder con la terminación de mutuo acuerdo, en cuyo evento, el CONCESIONARIO obviamente pedirá que se realice una estimación de su inversión a través de un peritaje, y a lo mejor más el pago de alguna indemnización de daños y perjuicios, entre la que se encontraría el daño emergente y el lucro cesante; por lo que en este estado de cosas, si es que no se dispone de los dineros indemnizatorios de parte del Círculo Militar, mi recomendación es mantener el contrato Nro. 2023-0044-CCM-AJ tal como está concebido, pudiendo renegociar ciertos aspectos que podrán ser perjudiciales a la Entidad como: la contratación de la publicidad cuyo porcentaje para las partes es apenas el 5%, y ceder alguna cabida del área para uso de parqueadero, sin que se aplique una simple regla de tres, puesto que una corrida financiera de la actividad del pádel es mucho mayor a lo que se está actualmente sufragando, y en relación a las áreas de la Corporación que se encuentran bien ubicadas."

El Directorio del Círculo Militar por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** aprobar el mencionado informe.

LECTURA DE COMUNICACIONES RECIBIDAS.

- 12.-** Oficio s/n, remitido por el señor CRNL. (SP) Osiris Luna Santín, Vocal Principal del Directorio y Coordinador del Plan "Marketing 7000", en el que señala observaciones en el área comercial, especialmente en las sucursales de Quito y Guayaquil, emitiendo las siguientes recomendaciones:

A. "A corto plazo (De inmediato):

1. Que la función de comercialización asuma ante el Sr. Jefe Administrativo, únicamente las tareas que le corresponden, como son:
 - a) Coordinar Eventos: Planifican y gestionan eventos específicos, desde el concepto hasta la ejecución (Fiestas personalizadas, eventos corporativos, Bodas, Team building, Fiestas infantiles, etc.).
 - b) Producir eventos: Gestionar los aspectos creativos y técnicos, incluyendo escenarios, iluminación y sonido.
 - c) Asistentes de Producción: Con tareas operativas, seguimiento y resolución de problemas de los eventos.
 - d) Dirección Creativa: Diseña conceptos y temas innovadores para los eventos, Diseñadores Gráficos y Multimedia: Crean materiales visuales como invitaciones, banners, vídeos y otros elementos visuales.
 - e) Diseñadores de Escenarios o Espacios: Diseñan la disposición física y estética de los espacios del evento.
 - f) Ventas: Promoción de los servicios del C.M. y la captación de clientes, como ejecutivos de Ventas para negociar contratos con clientes especiales como los grupos significativos.



- g) *A mediano plazo, elaborar Planes de eventos y programas de ventas para ser aplicados a nivel de las 3 sucursales, acorde con las necesidades y gustos de sus nichos de clientes-socios.*
 - h) *Coordinación con Marketing para ejecutar la publicidad requerida para dar a conocer sobre los eventos y servicios del C.M. y el registro de la percepción de satisfacción del cliente.*
 - i) *Relaciones con Clientes para evaluar y mejorar la experiencia del cliente, asegurando satisfacción y fidelidad.*
 - j) *Atención al Cliente: Actúan como punto de contacto para resolver inquietudes o problemas de los clientes.*
 - k) *Operaciones de transporte montaje y desmontaje de equipos, instalación de escenarios, sillas, equipos audiovisuales y decoración.*
 - l) *Coordinación con proveedores y Subcontratistas: Floristas, catering, técnicos de sonido, etc.*
 - m) *Crear promociones para grupos significativos, que permitan llegar al socio con propuestas de servicios mejoradas, que les motive a su fidelización y a transformarse en multiplicadores de nuevos socios,*
2. *Que el área gastronómica sea asumida ante el Sr. Jefe administrativo, por un Chef con experiencia, que podría ser el Sr. Iván Cadena, quien ha estado varios años a cargo de esta área, pero subordinada a Comercialización o en su defecto la podría asumir el Sr. Marco Signa1 quien tendría una visión hacia el mejoramiento con su experiencia de Chef internacional, lo cual, permitiría que el Sr. Iván Cadena, tenga la libertad de acción de continuar cumpliendo su función de coordinar todas las actividades gastronómicas; incluso esto facilitaría mejorar servicios cuando se implemente el Bar Zenith. Con la segunda opción permitiría implementar un plan piloto que los siguientes resultados en beneficios para el servicio a los socios y la gestión operativa:*
- a) *Mejoramiento de la propuesta gastronómica considerando una visión innovadora orientada a los socios que acuden actualmente y aquellos que deseamos atraer como son los oficiales en servicio activo y sus familias e invitados (menús para la juventud, que permita la optimización del uso del restaurante Jambelí).*
 - b) *Inclusión de menús dietéticos a través de la capacitación al equipo de chefs, cocineros y salneros.*
 - c) *Capacitación a los salneros en el conocimiento y dominio de los menús, para que se transformen en motivadores de las elecciones de los socios.*
 - d) *Capacitación a los salneros para que se transformen a verdaderos mensajeros de bienvenida y agradecimiento a los socios, desde su ingreso a nuestras instalaciones hasta su partida.*
 - e) *Coordinación directa con adquisiciones para elegir los mejores proveedores y calidad de alimentos.*
 - f) *Costeo óptimo de cada uno de los menús, a fin de crear las mejores propuestas para la satisfacción de los socios y sus invitados.*
3. *Que el área de alojamiento sea dirigida directamente por el Sr. Ing. Comercial David Estévez, quien se desempeña como recepcionista por varios años y estaría subordinado directamente al Sr. Jefe Administrativo.*
4. *Que el área de Recreación se mantenga directamente supervisada por el Sr. Jefe Administrativo y sea dirigida directamente por el Sr. Lic. Deportivo Germán Morales y se defina las diferentes áreas de responsabilidad y tareas, así como el equipo de trabajo.*



B. A mediano plazo (1- 3 meses):

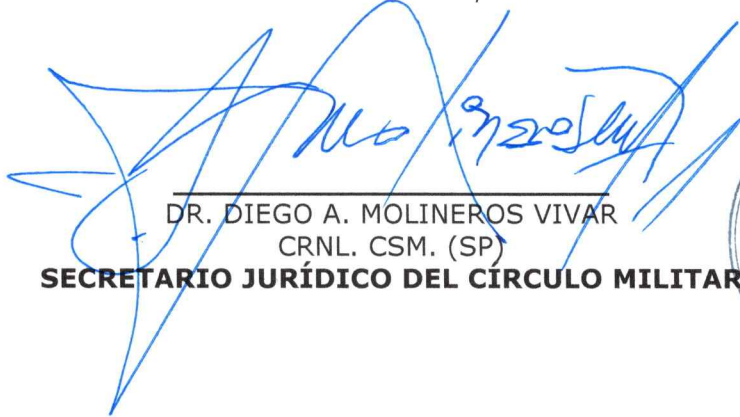
1. Contratar a una empresa para realizar el levantamiento procesos a nivel operativo y táctico, que permitan definir el detalle de la organización respectiva para producir los valores agregados para los socios en los diferentes servicios del Círculo Militar.
2. Determinar con el estudio respectivo los reales requerimientos institucionales para las sucursales de Quito, Guayaquil y Cuenca, a fin de propiciar el crecimiento invitados.
3. Definir planes de comercialización y ventas para ser aplicados a nivel nacional, que generen el crecimiento de las ventas hacia nuestros socios y sus familiares e invitados.
4. Que se tomen como referente de organización los hoteles, empresas de eventos y servicios de gastronomía reconocidos en el Ecuador como referentes de calidad, a fin de emular su organización, eficiencia y resultados (Ver Anexo "A" de ejemplos de organizaciones de hostelería del Ecuador)".

Una vez que el Directorio, tomó conocimiento del oficio de referencia, este organismo por unanimidad de los miembros asistentes **RESUELVE:** que el informe se remita al señor Gerente General para que con el señor Jefe Administrativo de la sucursal Quito, y el área respectiva de Comercialización, analicen las recomendaciones para su implementación.

DISPOSICIONES

- Que por parte de la Gerencia General se remita a los señores miembros del Directorio, las contestaciones que se han realizado a los diferentes requerimientos de la Comisión de Ética y Transparencia.
- Que la Gerencia General en una próxima sesión de Directorio, presente el informe de gratuidades otorgadas a los invitados del socio. que acceden a las áreas húmedas.
- Que la Sra. TCRN. Mónica Álava presente una propuesta de capacitación para el personal que se encuentra apoyando al programa "AÑOS DORADOS", en las personas de la Sra. Ana Sáenz y Lcda. Silvana Rosero.

Atentamente,


DR. DIEGO A. MOLINEROS VIVAR
CRNL. CSM. (SP)
SECRETARIO JURÍDICO DEL CÍRCULO MILITAR



/gg.-