



Quito, 27 de abril del 2010
Oficio No. BL-JGS-10-001

Señores
JUNTA GENERAL DE SOCIOS
BE-LEADER Cía. Ltda.
Presente.-

REF: INFORME GERENCIA GENERAL BE-LEADER 2009

Señores Socios:

En mi calidad de Gerente General de BE-LEADER CÍA. LTDA., a continuación pongo a consideración de la Junta General de Socios, el informe sobre el desarrollo de la Empresa durante el período del 01 de enero al 31 de diciembre/2009:

I. CUMPLIMIENTO DE METAS

Las metas principales trazadas por esta Gerencia y aprobadas por la Junta de Socios para el 2009 y su desarrollo, fueron:

- Iniciar la capacitación virtual. Meta cumplida, realizando alrededor de 10 cursos virtuales en diversos temas, con buena acogida por parte de los clientes, lo que permitió ampliar considerablemente nuestra base de datos y darnos a conocer internacionalmente, como era uno de los objetivos de esta herramienta, ya que por estos conceptos no se realizó cobros a los participantes.
- Organizar eventos de capacitación presencial que permitan fortalecer a la Empresa en el campo empresarial. Meta cumplida, se realizó 15 eventos de capacitación IN HOUSE para Empresas e Instituciones y 3 eventos colectivos, con la participación de los Socios de BE-LEADER, con buenas evaluaciones por parte de los clientes.
- Obtener al finalizar el año 2009, una utilidad neta que supere a la del 2008, al menos en un 144%, con ingresos superiores al 2008 en 167%. Meta no lograda, la Empresa tuvo como resultado una pérdida ocasionada por gastos y costos no presupuestados necesarios para la operación, conforme se detalla más adelante.

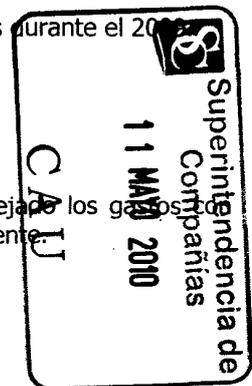
II. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

Se ha dado cumplimiento a toda disposición emanada del Directorio y Junta de Socios durante el 2009.

III. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA, LABORAL Y LEGAL

III.1. ADMINISTRATIVA

- Debido a que seguimos intentando posicionarnos en el mercado, se ha manejado los gastos con austeridad y por tanto la gestión se la ha hecho a través de los socios directamente.



d.

- El manejo administrativo ha sido ordenado, claro y operativamente manejable, siendo necesaria la contratación de una persona para dinamizar las ventas de la Empresa.

III.2. INFRAESTRUCTURA

- Conforme lo definido por la Junta de Socios, se mantiene el domicilio de la Empresa en el espacio definido para ello por el grupo ILG en sus oficinas y se cuenta con los equipos básicos para el desarrollo del negocio, habiendo invertido este año en un par de equipos de oficina adicionales y en la adecuación de espacios para reuniones y capacitaciones en nuestro propio local, para lo cual se realizó inversiones en infraestructura, asumiendo además una mayor participación en los costos fijos del local desde los últimos meses del 2009 y previendo que estos se incrementen para el próximo año.

III.3. MERCADEO

En esta área se actualizó la página web y también se imprimió CD's de presentación a varias Empresas. Se abrió un blog con información de la Empresa y posibilidades de interactuar con los clientes y participantes en las capacitaciones. También se realizó contactos personales con Empresas que resultaron como clientes frecuentes de Be-Leader y finalmente se inició a través del nuevo Agente de Ventas, una campaña de ventas personales para cursos colectivos programados para el 2010.

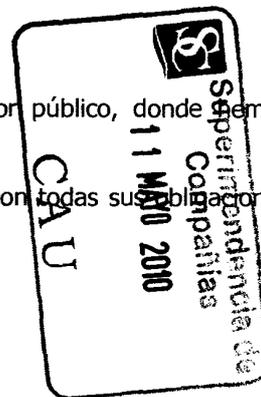
III.4. LABORAL

- Conforme lo acordado por la Junta, ya fue necesaria la contratación de una persona para realizar la gestión de mercadeo, ventas y promoción de la oferta de servicios de Belíder, por lo que a partir de octubre de este año se procedió a contratar 1 persona con esta finalidad, la que se encuentra debidamente asegurada en el IESS y percibiendo todos los beneficios de ley más los acordados propios de la Empresa.

III.5. LEGAL

- La Empresa tuvo 1 Junta de Socios en abril del 2009 para aprobar los Balances, cuyas disposiciones se han cumplido oportunamente.
- Se declaró sin novedades el Impuesto a la Renta correspondiente al 2009.
- Igualmente se cumplió con la entrega de todos los requisitos e informes tributarios al SRI por parte de la Empresa.
- Se realizó la actualización legal del RUC.
- Se mantiene vigente el registro en el RUP para operación en el sector público, donde hemos participado un par de ocasiones en este año, sin éxito todavía.

BE-LEADER ha cumplido con todos los requisitos legales para su operación y con todas sus obligaciones para con el Estado y sus dependencias.





IV. SITUACIÓN FINANCIERA

- **SERVICIOS.-** No se cumplió con las metas en cuanto a ingresos y utilidad esperadas, conforme se informó a los socios y por las razones expuestas, durante este año se debió mantener los precios bajos para seguir promocionando el nombre de la Empresa y adicional, recién los últimos meses del año se dinamizó nuestra actividad con la contratación del Agente de Ventas, la que no se realizó antes por la falta de liquidez. Se facturó ventas por un total de USD 14.006,85 que corresponden a ingresos por capacitaciones presenciales.

Se tuvo costos de ventas por USD 8.433,49; es decir el 60.21% de los ingresos; y, gastos administrativos por USD 6.136,33, el 43,81% de los ingresos, los que incluyen todos los necesarios para operar a más de la amortización de los gastos de constitución y de infraestructura y los de personal.

- **RESULTADOS.-** Al deducir los costos de ventas y gastos de operación, administrativos y financieros, se generó una pérdida de USD 743,29; que equivale al 186% del capital social pagado y al 27% del Patrimonio antes de este resultado.

V. PROPUESTA CON RELACIÓN A LOS RESULTADOS

La Junta General de Socios decide que la pérdida generada sea absorbida con los aportes realizados por los socios para futuras capitalizaciones.

VI. RECOMENDACIONES SOBRE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS

- Se recomienda mantener la diversificación de las actividades de BE-LEADER en el sentido de mantener la opción de realizar capacitación tanto presencial como en línea, colectivas e in-house, a fin de que su dependencia del éxito o fracaso de la capacitación en línea, no sea el único punto de medida de la permanencia de la Empresa y que se pueda aprovechar los eventuales requerimientos del mercado en todas las áreas.
- Se recomienda el reclutamiento de socios estratégicos que permitan ampliar los temas a ofrecer y mercado a abarcar.

Sin otro particular, agradezco su atención y quedo de ustedes.

Atentamente,
BE-LEADER CÍA. LTDA.


ING. XAVIER ILLINGWORTH FOURNEY
GERENTE GENERAL

