



Quito, 30 de abril del 2009  
Oficio No. BL-09-091

Señor  
**SUPERINTENDENTE DE COMPAÑÍAS**  
Ciudad.-

De mi consideración:

Adjuntos al presente remito los documentos legales correspondientes a mi representada BE-LEADER, relativos al ejercicio económico 2008, que se detallan a continuación:

- Formulario de Declaración del Impuesto a la Renta (Formulario 101) – en tres juegos.
- Comprobante electrónico de pago – tres copias.
- Formulario Único de Actualización de la Nómina de Socios.
- Copia de la Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación del Representante Legal.
- Informe correspondiente al ejercicio económico 2008, por parte del Gerente General (Representante Legal).
- Comprobante de pago de teléfono a nombre del Representante Legal.
- Copia del RUC.
- CD con información de Balances 2008 presentados al SRI en formato XML.

Sin otro particular agradezco su atención.

Atentamente,  
**BE-LEADER**

Ing. Xavier Eduardo Illingworth Fourney

**GERENTE GENERAL**

**CC: 180266380-5**

**RUC: 1792080231001**

[www.be-leader.com](http://www.be-leader.com)



Quito, 29 de abril del 2009  
Oficio No. BL-JGS-09-001

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

**REF: INFORME GERENCIA GENERAL BE-LEADER 2008**

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/2008:

### **I. CUMPLIMIENTO DE METAS**

Las metas principales trazadas por esta Gerencia y aprobadas por la Junta de Socios para el 2008 y su desarrollo, fueron:

- Incluir información para iniciar la capacitación en la web, el envío de boletines y la información para los diferentes tipos de socios. Meta parcialmente cumplida, la página web está funcionando conforme lo esperado debiendo agregar información adicional según lo acordado con los socios.
- 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 2 eventos colectivos, con la participación de los Socios de BE-LEADER, con buenos resultados.
- Obtener al finalizar el año 2008, una utilidad neta que supere a la del 2007, al menos en un 70%. Meta lograda, la utilidad neta supera lo requerido, conforme se informa 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 2008.



### 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.
- El manejo administrativo ha sido ordenado, claro y operativamente manejable, sin que haya necesidad de contratar personal todavía.

#### 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, concretamente lo necesario para efectuar la publicidad de la Empresa, sin mayor inversión en activos, previendo una mayor participación en los costos fijos del local a partir del próximo año.

#### III.3. MERCADEO

Como ya se informó, en esta área se actualizó la página web y también se imprimió CD's de presentación a varias Empresas. También se realizó contactos personales con Empresas que resultaron como clientes frecuentes de Be-Leader.

#### III.4. LABORAL

- Igualmente, como ya se mencionó debido a que no se tiene aún gran entrada al mercado y la operatividad es manejable por los socios directamente, no se consideró oportuna aún la contratación de ningún empleado.

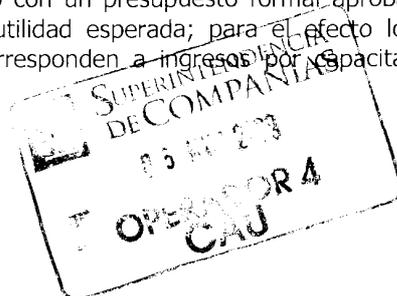
#### III.5. LEGAL

- La Empresa tuvo 1 Junta de Socios en marzo del 2008 para aprobar los Balances, cuyas disposiciones se han cumplido oportunamente.
- Se declaró sin novedades el Impuesto a la Renta correspondiente al 2008 y se cumplió con la entrega de todos los requisitos e informes tributarios al SRI por parte de la Empresa.

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.-** Toda vez que por este año no se trabajó con un presupuesto formal aprobado, la Gerencia General cumplió con las metas en cuanto a utilidad esperada; para el efecto logró al facturar ventas por un total de USD 19.688,01 que corresponden a ingresos por capacitaciones presenciales.



Se tuvo costos de ventas por USD 17.433,52; es decir el 89% de los ingresos y gastos administrativos por USD 1752,63, el 9% de los ingresos, los que incluyen todos los necesarios para operar a más de la amortización de los gastos de constitución.

- **RESULTADOS.-** Al deducir los costos de ventas y gastos de operación, administrativos y financieros, se generó una utilidad gravable de USD 501,86; que equivale al 25% más del capital social pagado y al 257% más de la utilidad obtenida el año anterior.

#### V. PROPUESTA CON RELACIÓN A LOS RESULTADOS

De la utilidad obtenida, no se destina valor alguno a participación a trabajadores por no contar aún con personal, por lo que se debe pagar el 25% de Impuesto a la Renta al SRI, esto es USD 125,47. Adicionalmente, la Ley dispone que se provisione al menos el 10% como Reserva Legal hasta que el monto acumulado llegue al 50% del valor del Capital Social, por lo cual se debe provisionar USD 37,64, quedando la utilidad neta líquida por repartir a los socios en USD 338,75, que equivale al 85% con relación al capital de los socios y constituye por tanto la rentabilidad obtenida.

Considerando que BE-LEADER requiere liquidez para su operación y fortalecer su posición financiera en balances, esta Gerencia propone a la Junta de Socios, la autorización para que el 100% del valor correspondiente a utilidades líquidas a percibir por los socios, se quede en BE-LEADER como aportes para futura capitalización, luego de cumplir con todas las provisiones de Ley.

#### 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 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  
GERENTE GENERAL

