



Luis Barberis E4-81 e Isla Isabela / Sector Jipijapa
Teléfonos: 2244-497 / 0987295171 / 0996726772
Quito – Ecuador

Quito, 15 de Enero del 2015

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
FX BUSINESS CORPORATION CIA. LTDA.
Presente.-

De mis consideraciones:

Por medio del presente reciba un cordial saludo, y al mismo tiempo poner a su consideración el INFORME ANUAL DE GESTION del año 2014, a fin de dar cumplimiento a lo establecido en las normas internas y externas que rigen a FX BUSINESS CORPORATION CIA. LTDA.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rolando Carrera', written over a horizontal line.

Ing. Rolando Carrera
GERENTE GENERAL



www.fxbusinesscorp.com





Luis Barberis E4-81 e Isla Isabela / Sector Jipijapa
Teléfonos: 2244-497 / 0987295171 / 0996726772
Quito – Ecuador

INFORME GENERAL DE ACTIVIDADES GERENCIA GENERAL AÑO 2014

1.- ANTECEDENTES:

Mediante nombramiento emitido con fecha 29 de Julio del año 2014 acepté el cargo de Gerente de FX BUSINESS CORPORATION CIA. LTDA., por un período de duración de dos años.

De acuerdo al artículo décimo sexto de los Estatutos de Constitución, se establece que la Junta General “...deberá conocer anualmente las cuentas, el balance, el estado de pérdidas y ganancias y los informes que presentase el gerente, acerca de los negocios sociales...”

Como deberes y atribuciones del Gerente establecidos en el artículo vigésimo literal j, de los Estatutos de Constitución, se determina que...”presentar por lo menos cada año a la junta general, un informe y memoria razonada acerca de la situación de la compañía, acompañada del balance y el estado de pérdidas y ganancias...”

2.- OBJETIVOS:

Al inicio de las actividades de la compañía, inicialmente se propusieron los siguientes objetivos:

- 2.1 Regularización de los aspectos legales de la compañía.
- 2.2 Creación de las dependencias y áreas de la compañía.
- 2.3 Equipamiento
- 2.4 Planificación de estrategias comerciales y publicidad
- 2.5 Contratación de personal
- 2.6 Comercialización y ventas

2.1 Regularización de los aspectos legales de la compañía.-

A fin de poder desarrollar las diferentes actividades dentro del marco legal, se procedió a realizar la inscripción de nombramientos ante el Registro Mercantil, así como también se realizó la inscripción y obtención del Registro Único de Contribuyentes RUC, Apertura de cuenta bancaria, se iniciaron los trámites para la obtención de la Patente Municipal, obtención de clave de empleador IESS, inicio de trámites para la afiliación ante la Cámara de Comercio de Quito, Suscripción de Contrato de Representación Internacional de Markets Academy, así como también cumplimiento de obligaciones ante la Superintendencia de Compañías.

2.2 Creación de las dependencias y áreas de la compañía.-



www.fxbusinesscorp.com





Luis Barberis E4-81 e Isla Isabela / Sector Jipijapa
Teléfonos: 2244-497 / 0987295171 / 0996726772
Quito – Ecuador

Adicionalmente a la Presidencia y Gerencia General, se crearon las siguientes áreas, con el fin de atender las necesidades primarias:

- Dirección de Capacitación
- Contabilidad y Talento Humano
- Recepción y Asistencia Administrativa
- Departamento Comercial

2.3 Equipamiento.-

Se procedió a la adquisición de bienes, equipos y suministros con el fin de dotar de insumos de trabajo a las diferentes áreas antes descritas, cuya descripción se detalla en los Estados Financieros de la Compañía.

2.4 Planificación de estrategias comerciales y publicidad.-

Con la finalidad de iniciar los procesos de difusión, comercialización e introducción del producto, se determinó la creación de dos equipos comerciales, Masivo y Corporativo.

- Equipo Comercial Masivo: Será el encargado de comercializar el producto al mercado de público en general, para lo cual deberá presentar a la Gerencia General a través del Jefe del Equipo los diferentes proyectos que permitan acceder a ese segmento de mercado, a fin de proceder con su análisis, valoración y aprobación.
- Equipo Comercial Corporativo: Será el encargado de comercializar el producto a empresas e instituciones a nivel nacional, a través de los procesos formales de introducción de la propuesta, para lo cual se diseñarán planes de presentación en conjunto con la Gerencia General y Dirección de Capacitación a través de la realización de Stand Informativos y Conferencias.
- Se procedió con la realización, diseño e impresión de material publicitario a ser utilizado por los equipos comerciales antes mencionados, cuyo valor consta en los estados financieros de la compañía.

2.5 Contratación de personal.-

Se realizaron dos etapas en el proceso de contratación únicamente para los equipos comerciales, recepción y asistencia administrativa, ya que las áreas sensibles como Dirección de Capacitación, Contabilidad y Administración fueron ocupados por personal de absoluta confianza de la Gerencia General.

Inicialmente se decidió trabajar en la conformación sólo del equipo comercial masivo, el cual se integró con 12 personas en donde se incluye la Jefatura Comercial bajo la supervisión directa de la Gerencia Comercial.





Luis Barberis E4-81 e Isla Isabela / Sector Jipijapa
Teléfonos: 2244-497 / 0987295171 / 0996726772
Quito – Ecuador

La modalidad de contratación fue bajo contrato de prestación de servicios profesionales, debido a la alta rotación que las áreas comerciales presentan, proyectándose únicamente a que con los mejores ejecutivos se pueda suscribir contratos laborales de acuerdo a la ley, previo procesos de evaluación.

El equipo comercial corporativo se conformará en los próximos meses, una vez podamos contar con los índices de aceptación del público, derivados de la gestión comercial del equipo comercial masivo.

La recepcionista y asistente administrativa cuenta con contrato de trabajo y afiliación al IESS de acuerdo a lo determinado en la ley.

2.6 Comercialización y ventas.-

Una vez conformadas las áreas, los equipos de trabajo, y previa capacitación y adiestramiento, con fecha 15 de Septiembre del 2014 se dieron inicio a las operaciones comerciales de índole masiva, con proyecciones a nivel nacional de acuerdo al análisis de las oportunidades de negocios que se presentaren, cuyos resultados se indicarán más adelante en el presente informe.

3. RESULTADOS ALCANZADOS

Como se menciona anteriormente dentro de los objetivos establecidos, todos ellos se lograron alcanzar con la finalidad de dar inicio a las actividades de la compañía en el período comprendido desde el 01 de Agosto hasta el 31 de Diciembre del 2014, considerando que desde el desde el 01 de Agosto hasta el 15 de Septiembre se realizaron las adecuaciones logísticas, contratación de personal, y demás actividades de índole operativa a fin de iniciar las actividades comerciales.

Como se indicó anteriormente, desde el 15 de Septiembre del 2014 se iniciaron las actividades comerciales con el equipo comercial masivo, en cuya planificación previa se determinó que los resultados de productividad los obtendríamos en el transcurso del primer semestre del siguiente ejercicio económico, pues era necesario fortalecer, apuntalar y financiar los procesos iniciales de difusión e introducción del producto que se llevarían a cabo hasta el final del ejercicio económico 2014, con la posibilidad de que también podamos alcanzar producción durante este período, lo cual no ocurrió.

En virtud de lo indicado, durante el período comprendido desde el 15 de Septiembre hasta el 31 de Diciembre lamentablemente no obtuvimos producción en ventas, sin embargo pudimos establecer las bases para futuros negocios, y a fin de continuar con lo planificado confiando en las estrategias establecidas a largo plazo, se decidió realizar inversiones directas en operaciones de la compañía en calidad de préstamo por parte de la Gerencia General, lo cual se evidencia claramente en los estados financieros.





Luis Barberis E4-81 e Isla Isabela / Sector Jipijapa
Teléfonos: 2244-497 / 0987295171 / 0996726772
Quito – Ecuador

Cabe señalar que la acogida e interés que hemos alcanzado, generan muy satisfactorias expectativas para en el próximo ejercicio económico alcanzar niveles de producción y ventas diferentes, en virtud del corto período de actividades del año 2014.

4. INFORMACION ADICIONAL

Es necesario señalar que en las etapas iniciales de impulso del proyecto, nos encontramos con diferentes situaciones relevantes que influyeron en las actividades desarrolladas, las cuales paso a indicar:

- Alta rotación del personal del equipo comercial masivo por decisiones propias de los ejecutivos e incumplimiento de políticas y objetivos de la compañía.
- Instalaciones muy limitadas para la realización de las actividades de capacitación, dificultad de parqueadero para clientes, influencias de empresas ubicadas en el edificio que dificultaron la normalidad de actividad del equipo comercial.

5. SITUACION FINANCIERA

Conforme a lo indicado anteriormente y tal como lo evidencian los Estados Financieros de la Compañía, al no obtener ingresos, los gastos generados ocasionaron una pérdida en el ejercicio de USD. 8.144,23 (Ocho mil ciento cuarenta y cuatro con 23/100) Dólares Americanos.

Como parte de la sostenibilidad del proyecto, la Gerencia General realizó un préstamo para efectos de equipamiento (Activos) y gastos operacionales de la compañía en esta etapa, por lo cual se evidencia un valor de Cuentas por Pagar de USD. 16.154,25 (Diez y seis mil ciento cincuenta y cuatro con 25/100) Dólares Americanos, detallados en los Estados Financieros y registros de contabilidad y respaldos respectivos.

Al ser una etapa inicial de corto período, los valores indicados eran necesarios para la primera etapa de ejecución del proyecto, y estamos seguros que con los resultados a alcanzar en el siguiente ejercicio económico las cifras permitirán resarcir progresivamente las cuentas por pagar y obtener resultados positivos.

Adicionalmente se puede evidenciar que la compañía cuenta con Activos por USD. 9.395,55 (Nueve mil trescientos noventa y cinco con 55/100) dólares americanos lo que permite continuar con las operaciones y alcanzar los resultados indicados.

6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En virtud de lo señalado en el presente informe, se puede concluir que ha sido una primera etapa plena de inicio e inversión en el corto período, es decir dentro de lo planificado y establecido; en donde ha sido necesario establecer y modificar políticas que permitan desarrollar actividades realizables de producción en el siguiente ejercicio económico, pues es necesario siempre





Luis Barberis E4-81 e Isla Isabela / Sector Jipijapa
Teléfonos: 2244-497 / 0987295171 / 0996726772
Quito – Ecuador

inicialmente estructurar la compañía y sus actividades orientadas al cumplimiento de leyes y normas de los organismos de control de nuestro país, lo cual genera confianza en las personas y los clientes.

Es necesario considerar las siguientes recomendaciones:

- Realizar un reajuste de gastos de la primera etapa, hasta obtener resultados de producción y ventas.
- Mudarse de instalaciones, a un sector más ventajoso que brinde facilidades de parqueo y seguridad, así como también que sea exclusivo para la compañía.
- Consolidar el equipo comercial masivo, estableciendo un período de evaluación y cumplimiento de metas.
- Conformar el equipo comercial corporativo.
- Fortalecer aún más las relaciones de representación internacional de Markets Academy.
- Desarrollar herramientas tecnológicas que permitan comercializar el producto en medios electrónicos.

Finalmente estamos seguros que con la continuidad de la segunda etapa de ejecución del proyecto, en el siguiente ejercicio económico podremos alcanzar niveles de producción diferentes, que permitirán resarcir las obligaciones y generar oportunamente niveles de rentabilidad que todos esperamos.

Atentamente,

Ing. Rolando Carrera M.
GERENTE GENERAL



www.fxbusinesscorp.com

