

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE K-CPACITEC CIA. LTDA.,  
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2016.

Estimados Accionistas,

Como es bien sabido por ustedes, esta empresa fue fundada en el mes de marzo del año 2016. Los objetivos definidos por el directorio de la empresa, al momento de la fundación de la misma eran:

1. Ser la primera alternativa de Capacitación y Adiestramiento en Ecuador, reconocida por su excelencia académica y pedagógica.
2. Desarrollar programas de Capacitación y Adiestramiento de alto nivel, en las temáticas más valoradas por la sociedad ecuatoriana, en las modalidades: Presencial y Virtual.
3. Capar a los mejores capacitadores, que cuenten con el mayor conocimiento y experiencia, para los programas de Capacitación que ofertará la empresa.
4. Desarrollar una sólida plataforma virtual de aprendizaje.
5. Brindarle a la empresa posicionamiento, a través redes sociales y de E-Mail Marketing.

El 2016 se constituyó en un año dramático para la sociedad y la economía ecuatoriana, principalmente por el desastre natural del terremoto que azotó a las costas ecuatorianas, el pasado 16 de abril, a escaso 1 mes de fundada la empresa. Esto ocasionó que en el primer semestre de existencia de la empresa, las ventas de programas de capacitación hayan sido muy escasas.

Durante el primer mes de la empresa, se contrató los servicios de diseño de papelería y de E-Mail Marketing. Con ambos proveedores se acordó pagarles a crédito 3 meses. Al culmen del ejercicio económico 2016, aún se mantiene deuda con el proveedor de papelería y con el primer proveedor de E-Mail Marketing, que resultó ser un fiasco. Producto de esto, la empresa tuvo que contratar distintos proveedores de E-Mail Marketing con el objetivo de evaluar su efectividad. El pago de dichos proveedores fue saldado, en parte por los pocos ingresos que se tuvieron en el transcurso del semestre mencionado, y en parte por préstamo del socio Daniel Zapata. Al culmen del ejercicio económico 2016, aún se mantiene esta deuda con el socio Daniel Zapata.

Durante el primer semestre mencionado, la empresa hizo una inversión importante publicidad en Facebook y compra de bases de datos de clientes, sin embargo, no se obtuvieron los resultados esperados.

Para las labores relacionadas con el área académica, la empresa contrató al Lcdo. Pablo Jordán, firmando con él un contrato de Servicios Profesionales, sin relación de dependencia. Ya que la empresa no poseía liquidez económica para pagar los honorarios profesionales acordados con él, el socio Daniel Zapata hizo préstamo de dinero para poder cubrir con dichos honorarios, durante todo el semestre mencionado. Al culmen del ejercicio económico 2016, aún se mantiene esta deuda con el socio Daniel Zapata.

Al inicio de la empresa, se había acordado que la conyugue del accionista Guillermo Torres, colaboraría con las labores de administración y contabilidad, sin relación de dependencia laboral. A raíz del abandono de este acuerdo por parte de la referida persona, la empresa tuvo que contratar la Eco. Yuselys Fundora, cónyugue del socio Yusdenys Pérez, firmando con ella un contrato de Servicios Profesionales, sin relación de dependencia laboral. Como la empresa no poseía liquidez

económica suficiente como para pagar sus honorarios profesionales, se llegó a un acuerdo verbal con ella para poder pagarle una vez que la empresa comenzara a tener ingresos. Luego del sexto mes de vida, la empresa comenzó a percibir algunos ingresos que le permitieron comenzar a pagar sus honorarios acordados, pero teniendo pendientes los honorarios acumulados, no pagados. Al culmen del ejercicio económico 2016, aún se mantiene la deuda por estos honorarios acumulados, no pagados.

Desde el inicio de la empresa, se contrataron con CNT dos líneas telefónicas corporativas para la gestión comercial, y servicio de internet. Por el problema de liquidez económica, y con los pocos cursos que se lograron vender en el primer semestre de la empresa, se pudo ir pagando sólo una de las líneas, acumulando a su vez una deuda con la segunda línea de más de 4 meses, cuyo monto ascendió a más de 500 USD. Se tuvo que cancelar esta deuda so pena de que CNT iniciara un procedimiento legal en contra de la empresa. Esta línea telefónica tuvo que ser cancelada una vez pagada la deuda completa. Luego se tuvo que contratar otro servicio de internet con NetLife para mejorar la gestión interna de la empresa.

Al inicio de la empresa, los 5 socios acordaron de forma verbal brindar su apoyo para el levantamiento de la empresa de la siguiente manera:

SOCIO	APOYO
Ángel Ferrer	Área Académica
Yusdenys Pérez	Presidente. Área de Sistemas
Daniel Zapata	Representante Legal. Área de Sistemas y Área Académica
Guillermo Torres	Su Conyugue: Administración y Contabilidad. Su hermano Robert Marcello Torres Baquero: Firma de Contador.
Lorena Delgado	Comercial

El acuerdo radicó en que el apoyo brindado sería siempre sin dependencia laboral con la empresa, sin esperar devengar honorarios y mucho menos, sueldo; siempre en aras de trabajar en conjunto para su levantamiento y fortalecimiento.

En el mes de octubre de 2016, la socia Lorena Delgado abandonó la empresa por diferencias con la mayoría de accionistas en la toma de decisiones del día a día. Esta socia luego presentó una denuncia ante el Ministerio del Trabajo al socio Daniel Zapata (Representante Legal), alegando: "*Despido Intempestivo*", no Afiliación al IESS, el no pago de un sueldo de 1000 USD más comisiones que, según ella, fue acordado de forma verbal y del que sólo percibió 1500 USD. Ya que la empresa no poseía liquidez económica suficiente, el socio Daniel Zapata pagó los honorarios del abogado que lo asesoró y le ayudó a responder a esta denuncia. Con la respuesta introducida en el Ministerio de Trabajo, se logró demostrar que los argumentos esgrimidos por la socia Lorena Delgado eran falsos, y la denuncia fue desestimada por el mismo ministerio. Al culmen del ejercicio económico 2016, la empresa mantiene deuda con el socio Daniel Zapata por los honorarios que tuvo que pagar al abogado.

Durante los meses: Agosto, Septiembre y Octubre, la empresa experimentó un incremento muy moderado de sus ingresos por concepto de venta de programas de capacitación, pero dichos

ingresos fueron utilizados en su totalidad para saldar paulatinamente las deudas adquiridas con el proveedor de papelería, con el primer proveedor de E-Mail Marketing que se contrató, pago de honorarios profesionales del Lcdo. Pablo Jordán, inicio de pago de honorarios profesionales de la Eco. Yuselys Fundora (a partir del mes de septiembre), pago mensual de nuevo proveedor de E-Mail Marketing por la compra de 1 millón de envíos mensuales de correos de publicidad, pagos que se hicieron hasta el mes de diciembre de 2016, pago de hoteles y capacitadores, pago de impuestos y firma de contadora.

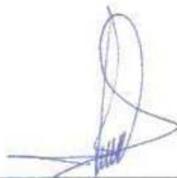
Durante los meses: Noviembre y Diciembre, la venta de programas de capacitación cayó un 90%, por lo que los ingresos de la empresa fueron muy bajos, lo que ocasionó que los compromisos de apertura de capacitaciones con los clientes en modalidad presencial, planificados para los meses de noviembre y diciembre, se tuvieran que posponer para los meses de enero, febrero y marzo de 2017, al no poseer la liquidez económica suficiente para cumplir con dichos compromisos.

En base al panorama expuesto hasta ahora, la situación financiera de la empresa, al culmen del ejercicio económico 2016, es bastante delicada, resultando en 3.797,22 USD en pérdida y con deudas que ascienden a los 11.536,06 USD.

En este sentido, declaro que para este ejercicio económico 2016, no se obtuvieron utilidades que puedan ser destinadas a alimentar la reserva legal y a distribuir entre los accionistas, según indica la ley.

Para el nuevo ejercicio económico 2017, se recomienda a la Junta General:

1. Definir estrategias que permitan incrementar la rentabilidad en la venta de los programas de capacitación, con el fin de poder saldar la totalidad de la deuda, en un lapso no mayor a 4 meses.
2. Definir un presupuesto general para el ejercicio económico 2017.
3. Definir estrategias que permitan asegurar un ingreso fijo mensual.



---

Daniel Zapata  
Gerente General  
C.I. 1757133747