CONCAPER S.A.
RUC 1791977394001
Mariana de Jesús E6-136 y Amazonas. Of. 201
+593 2 923 8492

**Fecha:** 12 de diciembre 2012
**De:** Andrés Borja Cornejo
**Para:** Junta de Accionistas de CONCAPER S.A.
**Asunto:** Informe de Resultados 2012

Me permito informar que se han logrado los siguientes resultados:

1. La compañía fue adquirida en julio de 2012 y se puso en marcha en el mes de octubre 2012.
2. Posicionar dos productos que están siendo comercializados en el mercado nacional, orientados tanto a personas naturales como a organizaciones privadas o públicas, mismos que se mencionan a continuación:
    a. Capacitación para Liderazgo Personal
    b. Capacitación para Liderazgo Organizacional
3. Optimizar la inversión de los socios en la formación de una base de clientes satisfechos que permiten la promoción de productos.
4. Diseñar y aprobar un programa de crecimiento realista para el año 2013 que incluye la formación de nuevos capacitadores y la oferta de asociación a la empresa de antiguos clientes.
5. Poner al dia los documentos y requisitos que exige la ley, particularmente en lo que se refiere al Servicio de Rentas Internas y a la Superintendencia de Compañías.

A continuación se desarrollará un resumen de cada punto.

## Productos en posicionamiento

### *Capacitación para el Liderazgo Personal*

El producto *Capacitación para el Liderazgo Personal* proviene de un período anterior de inversión e incluye los siguientes componentes: *Programa Transformacional* y *Coaching Transformacional Personalizado.*

En lo correspondiente al componente *Programa Transformacional* se ha completado la formación de dos promociones de estudiantes: La promoción denominada PCLIDER 5 (PC5) y la promoción denominada PCLIDER SEIS (PC6).

El Ingreso Total alcanzado por la venta es relativamente menor ya que según la definición de los socios para este periodo el objetivo era el posicionamiento del producto en merado. Por esa misma razón, en el periodo, los costos han superado los ingresos.

La proyección de precio del producto *Programa Transformacional* para el año 2013 es competitiva con productos similares en el mercado y es la siguiente:

a. Entrenamiento Básico: ciento cincuenta dólares, $150, por persona
b. Entrenamiento Avanzado: trescientos cincuenta dólares, $350 por persona.
c. Programa de Liderazgo: cuatrocientos treinta dólares, $430, por persona.

El componente *Coaching Transformacional Personalizado* ha tenido baja exposición y no ha sido explotado en su máximo potencial. Por ello, cuenta actualmente con aproximadamente 5 clientes frecuentes.

El precio proyectado para 2013 es de veinticinco $25, dólares por hora/cliente ó cien dólares, $100 por hora/grupo de hasta cinco personas.

### Capacitación para el Liderazgo Organizacional

Se ha diseñado completamente el producto *Capacitación para el Liderazgo Organizacional* y el periodo de prueba concluyó en diciembre por lo que está listo para comercializarse. Tiene dos componentes básicos: *Coaching Organizacional* dirigido a: grupos de personas que laboran juntas en cualquier tipo de organización; y *Coaching de Alta Gerencia*: dirigido a CEOs y líderes de directorios de cualquier tipo de organización.

Actualmente, se cuenta con una base de clientes que aún no ha sido explotada. Sin embargo en este próximo periodo se empezará a impulsar este producto.

Se ha proyectado que como precio de lanzamiento la sesión de dos días de duración será de ciento cincuenta dólares, $150, por cada participante.

## Optimización de la inversión

El plan inicial suponía que hasta el mes de diciembre se alcanzaría un déficit de hasta tres mil dólares. Sin embargo, el déficit fue de menos de mil trescientos ochenta dólares, lo que significa que ha habido un ahorro de más del 100% del déficit proyectado.