

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 día 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 mercado. 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.



CONCAPER S.A.

RUC 1791977394001

Mariana de Jesús E6-136 y Amazonas. Of. 201
+593 2 323 8492

Plan de crecimiento

1. Realizar 5 promociones del Programa Transformacional que provocarán un superávit de al menos tres mil dólares, \$3000.
2. Realizar al menos 100 horas de Coaching Transformacional Personalizado que otorguen un superávit de quinientos dólares, \$500 dólares.
3. Realizar al menos 2 eventos de Coaching Organización al que permitan al menos ochocientos dólares, \$800 de superávit.
4. Formar al menos dos capacitadores.
5. Vender el diez por ciento de las acciones de la compañía por un valor de mil dólares, \$1000 durante el segundo semestre del año.

Documentos y Requisitos de Ley

- a. Están al día los pagos al Servicio de Rentas Internas
- b. Se cuenta con las claves para realizara gestiones a través de internet con la Superintendencia de Compañías.
- c. Están al día los pagos con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y se cuenta con las claves para realizar las transacciones digitales con dicha institución.
- d. Está legalizado el Registro de Marca y Logo de PCLIDER, cuyo proceso por requisito de ley culminará en el mes de abril de 2013.


Andrés Borja Cornejo
GERENTE GENERAL

