

**INFORME DE ACTIVIDADES
EJERCICIO ECONOMICO 2005
RESOURCES TOPHUMAN**

Estimados Consocios:

Pongo a su consideración el informe económico correspondiente al período Julio-Diciembre 2005

A.- CONSIDERACIONES GENERALES

Como es de conocimiento de los socios, la empresa fue creada en función del decreto 2166 promulgado por el Gobierno, en el cual se exigía como objeto social único la intermediación y/o tercerización de personal. Una vez realizado el trámite se obtuvo la autorización del Ministerio del Trabajo para el funcionamiento respectivo.

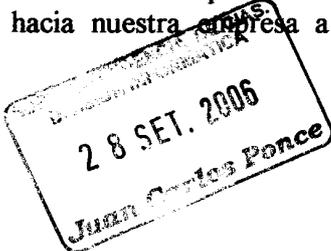
El sistema de trabajo de intermediación laboral fue ajustado conforme el Reglamento mencionado y se realizaron los ajustes de contratos tanto con las usuarias como con el personal. Esto conllevó una tarea bastante complicada, sin embargo todo el contexto se ajustó a lo dispuesto en el Reglamento.

Esperemos que este Reglamento tenga vigencia por un tiempo considerable y no se cambien nuevamente las reglas de juego de esta actividad, porque estos ajustes y cambios ocasionan, además de egresos económicos no contemplados en los presupuestos, utilización de cuantioso tiempo de los ejecutivos y funcionarios. La seguridad jurídica es un activo muy importante para las empresas.

El aspecto positivo que conlleva la promulgación de este Reglamento es la disminución de la actividad pirata que perjudica enormemente a las empresas que estamos enmarcadas en la ley por una parte, y por otra el contar con reglas claras de juego que nos permiten mayor solidez en esta actividad.

Como consecuencia de la mencionada actividad pirata, el concepto generalizado de la intermediación laboral es negativo en casi todos los ámbitos, por lo que, ha sido necesario explicar personalmente a los clientes actuales y potenciales el marco de la ley y el sistema legal bajo el cual trabaja nuestra empresa, para crear la confianza necesaria en nuestros servicios. Como resultado de este lobbying, no enfrentamos problemas de retiro de ningún cliente, lo cual es muy positivo. Aún así, la competencia sigue siendo muy difícil, por lo que hay que hacer grandes esfuerzos para ampliar el universo de los clientes.

Es importante el incremento de valores agregados en beneficio de las empresas usuarias y del personal intermediado, que contribuya a atraer hacia nuestra empresa a más clientes.


28 SET. 2005
Juan Carlos Ponce

B.- VENTAS Y OBJETIVOS

El amplio conocimiento de actividad de la empresa, es un activo muy importante tanto para nosotros en el ámbito de la competencia, como frente a nuestros usuarios.

A pesar de aquello, muchas de las empresas de la competencia que no conocen a fondo la actividad, han reducido los márgenes de comisiones por la labor, lo que nos obliga a reajustar estos márgenes para mantenernos dentro del mercado. Este es un problema que ha sido ampliamente discutido con muchos de los gerentes de las empresas de la competencia, sin resultados positivos, ya que con el objeto de obtener un mayor número de clientes, se reducen los márgenes de utilidad a niveles no compaginables con los riesgos de la actividad y los costos reales fijos de la intermediación laboral.

Esta es la principal causa por la que no se han cumplido las metas esperadas, sin embargo se redoblarán esfuerzos en el próximo período para alcanzar las metas propuestas y superarlas.

C.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

En el aspecto legal se estableció en Consideraciones Generales todos los cambios que se han realizado en función del Decreto Gubernamental 2166 de Octubre 2004, cuya aplicación y vigencia se prorrogó hasta el 31 de Diciembre del año 2005. Como también se mencionó es de desear que una vez establecidas las reglas de la Intermediación Laboral, éstas no sean cambiadas en el próximo período ya que causa incertidumbre no sólo para las empresas que nos dedicamos a esta actividad, sino también a los usuarios del servicio y a los trabajadores intermediados.

En el área administrativa, es importante contar con el apoyo de un/a Asesor/a Comercial que apoye la labor de la Gerencia General en la consecución de clientes, para así alcanzar con más eficiencia y prontitud las metas propuestas.

D.- DESTINO DE LAS UTILIDADES

Se sugiere que las utilidades del período sean reinvertidas.

E.- RECOMENDACIÓN

Ya que el objeto social de la compañía es único de acuerdo a la ley, no puede ampliarse el campo de productos y servicios, por lo que un servicio personalizado, ágil, oportuno y

INFORME DE ACTIVIDADES
PERIODO ECONOMICO 2005
PAGINA -3-

enmarcado totalmente dentro de la ley, son los puntales en los que debe sustentarse la empresa para lograr el éxito en sus actividades. Se estudió en el momento oportuno, todos los aspectos y factores del decreto gubernamental que regula esta actividad, inclusive a través de varios seminarios dictados por prominentes juristas, con el objeto de conocer a profundidad el mismo y actuar frente a nuestros clientes con la mayor eficiencia y responsabilidad.

La Gerencia General agradece la confianza en ella depositada y compromete sus esfuerzos y potencial para que se consolide la empresa y se obtenga el nivel de desarrollo y éxito por todos los socios deseado.

Atentamente,



Ximena F. de Garzón
Gerente General