

161065

### INFORME DE GERENCIA

Señores Socios:

Me complace poner a vuestra consideración el presente informe administrativo y económico sobre los hechos más importantes de la empresa VICENCIO & BRAIN RECURSOS HUMANOS CIA. LTDA., que corresponden al período de septiembre a diciembre del 2008.

#### ADMINISTRATIVO

A partir del 11 de Septiembre de 2008, Vicencio & Brain Recursos Humanos Cia. Ltda. comienza sus actividades.

Se contrata los servicios de María Elena Morales, como encargada del proceso de selección, Tomás Alomoto en calidad de contador externo, y eventualmente a Alejandra Arteaga para ciertos procesos de selección.

Se realizaron visitas a varias empresas de las cuales se consiguieron para los meses de Septiembre y Octubre 3 capacitaciones y se inició con un proceso de selección.

Se realizan entre septiembre y octubre cursos para Metropolitan, Televisa y Binaria Sistemas, obteniendo un ingreso de \$9.800 dólares antes de impuestos.

Por otra parte se realizan algunos procesos de selección para Duramas, Binaria Sistemas y Banco del Austro, de los cuales hasta el momento no se puede cobrar los cargos encontrados en el Banco del Austro.

Los resultados de los cursos son positivos y los clientes dieron excelentes evaluaciones del capacitador y el desarrollo del curso en general.

Con respecto a los procesos de selección se necesita formular un procedimiento claro que agilite la búsqueda y entrega de candidatos.

Considero que el último trimestre del 2008 fue bueno, si tomamos en cuenta el hecho de que se deben planificar capacitaciones cada tres meses aproximadamente. A pesar de que la empresa terminó el año con pérdida, debo recalcar que es un buen inicio, ya que estamos consolidando una posición en el mercado que nos permitirá afirmarnos en el 2009.

#### ECONOMICO

Al cierre del ejercicio económico del 2008, el capital en giro de la empresa fue de \$6.806,93.

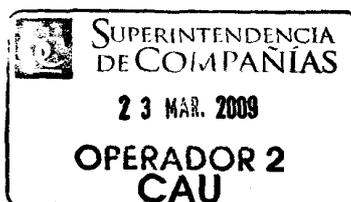
El activo corriente, arrojó un valor de \$5.993,33; el mismo que esta integrado por bancos \$5.115,04; cuentas por cobrar a clientes \$674,00 y anticipos tributarios por retenciones \$204,29. No se adquirieron ningún activo fijo durante el 2008. Los activos diferidos por los gastos de constitución por un valor de \$813,60 se amortizaran desde el siguiente año.

El pasivo corriente fue de \$5.023,34. Esto significó que al 31 de de diciembre del 2008 la empresa disponía de \$1,19 para pagar \$1,00 de deuda de pago inmediato.

El patrimonio de la empresa conformado por el capital social fue de \$400,00.

En cuanto a los resultados en el 2008, se resumen de la siguiente manera:

Ventas		11.113,95
Menos: Costo de ventas del servicio		<u>-10.165,82</u>
Utilidad bruta en ventas		948,13
Menos: Gastos generales de administración		<u>-1.353,20</u>
Pérdida neta del ejercicio 2008		405,07



## OBJETIVOS

Como parte de los principales objetivos para el 2009, está calificar a la empresa Vicencio & Brain, en la CNCF, para con su aval optar por un financiamiento del estado y obtener recursos frescos que permitan a la empresa concretar su consolidación en el mercado.

A nivel de capacitación existe mucha competencia por lo que la labor comercial debe ser más fuerte. Está considerado además apoyarnos con una persona comercial que trabaje netamente bajo comisión e impulse la venta de los servicios de la empresa.

Por otro lado, el rubro de selección, es un ingreso más estable aunque menor al que se percibe por capacitaciones. De igual manera hay que impulsarlo a través de Marketing directo (mailing a empresas, llamados a potenciales clientes, participación en ferias, etc).

Con respecto a la proyección para el año 2009 esperamos tener al final de año una utilidad de \$27.720,00 en un escenario optimista, considerando que se dictaran capacitaciones cada 3 meses y lograr un ingreso promedio mensual de \$1.500,00 en selección de personal.

No consideramos gastos de arriendo al compartir oficina con otra empresa por lo que nuestros gastos son variables dependiendo del número de cursos y procesos que realicemos.

La labor comercial debe ser más intensa y el seguimiento constante. Debe existir un plan de seguimiento y citas semanales con el objetivo de lograr posibles clientes a través de visitas y contacto telefónico.

El hecho de tener planificadas las fechas de capacitaciones facilitan la programación de cursos y por ende la labor comercial.

Se deberá invertir en material impreso (brochures) para fortalecer la imagen de la empresa.

Es cuanto puesto informarles, y pongo a su consideración para su respectivo análisis y posterior aprobación.

Atentamente,



Caria Morales Vicencio

GERENTE GENERAL

