

INFORME DEL GERENTE

A los señores socios
OHM & Co. Cía. Ltda. Audidores y Consultores

Durante el año 2013, la Firma logró alcanzar gran parte de sus objetivos propuestos, consolidando un importante crecimiento profesional y fortaleciendo la relación con nuestros clientes. A continuación menciono algunos de los aspectos más importantes de la gestión del año:

- **Apertura de oficinas en Quito:**

Como parte de su estrategia de expansión y fortalecimiento institucional, los socios de OHM & Co. consideraron la importancia de tener oficinas en la ciudad de Quito. Esto permitiría atender más eficientemente a los clientes captados durante el año 2012, impulsar el crecimiento proyectado para el año 2013 y calificar para servir a entidades que requieren presencia en la ciudad capital. En el mes de abril del 2013, logramos abrir nuestra oficina en el Edificio Renazzo Plaza, ubicado en un sector de alto tráfico comercial y plusvalía de la ciudad de Quito. La inversión requerida para este objetivo fue realizada con recursos propios de la Firma, cumpliendo los más altos estándares de calidad e imagen corporativa.

Los resultados de esta inversión cumplieron las expectativas trazadas. Obtuvimos la renovación de los contratos con todos nuestros clientes captados durante el año 2012 e incorporamos a nuestra cartera importantes nuevos clientes como C.C. Caracol y Hospital Metropolitano de Quito. Adicionalmente, obtuvimos el contrato con Organización Internacional para las Migraciones, entidad sin fines de lucro y financiada con fondos de USAID.

- **Calificaciones en Entidades de Control y otros organismos:**

Entre los más importantes objetivos del año 2013 se encontraba obtener calificación como auditores externos elegibles por Entidades de Control para las cuales la Firma cuenta con la experiencia y talentos necesarios. Luego de gran esfuerzo individual y colectivo de cada uno de los responsables asignados para alcanzar este objetivo, la Firma obtuvo su calificación en el Consejo Nacional de Valores de la Superintendencia de Compañías y en la Superintendencia de Compañías. También se logró la categoría de elegibles para auditar proyectos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Contraloría General del Estado, Concesionarios de General Motors y USAID. Aún se encuentra en proceso la calificación para la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Guayaquil

Av. Miguel H. Alcívar y Teodoro Arboleda
Edificio Plaza Center Piso 3, Oficina 306
Telf.: +593 (4) 2250318 | 2250005 | 2250003

Quito

Avenida de los Shyris y Suecia
Edificio Renazzo Plaza Piso 4, Of. 409
Telf.: +593 (2) 3331027 | 2262909

ohm@ohmecuador.com | www.ohmecuador.com | www.ggi.com

La consecución de este objetivo fue clave para incorporar a nuestra cartera de clientes importantes grupos empresariales controlados por el Consejo Nacional de Valores como: Automotores Latinoamericanos S.A. Autolasa y 4 compañías relacionadas; Corporación Azende S.A. y su relacionada Dacorclay S.A.; Soroa S.A. y 2 compañías relacionadas. Pudimos presentar propuestas por invitación del BID, de USAID y Contraloría General del Estado; logramos una buena impresión por parte de estos organismos y esperamos que para el año 2014 podamos incorporar nuevos clientes en estos sectores.

Dado que la calificación para Superintendencia de Bancos y Seguros fue obtenida durante el último trimestre del año 2013, no pudimos desarrollar gestión comercial en este sector. Para el año 2014 impulsaremos la incorporación de nuevos clientes en el sector de Instituciones Financieras y de Seguros.

- **Crecimiento profesional y calidad del servicio:**

En cumplimiento de la premisa fundamental de constitución de la Firma, durante el año 2013 se invirtieron más horas de trabajo en capacitación y estudio de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Normas Internacionales de Auditoría, reformas tributarias y societarias publicadas por el Servicio de Rentas Internas y Superintendencia de Compañías, respectivamente. Nuestro personal participó de entrenamiento privado, realizado por organizaciones académicas y de Control.

Entre los aspectos profesionales más relevantes del año 2013, nuestro representante legal fue seleccionado entre más de 200 aspirantes para la beca ofrecida por Geneva Group Internacional para participar en representación de América Latina y el Caribe en Global Village on The Move, Shanghai, República Popular de China. Este logro fortaleció nuestra presencia en la red GGI y contribuye a fortalecer nuestra presentación ante clientes potenciales.

Como resultado de lo mencionado, mejoramos la calidad y contenido de nuestros informes de auditoría, enmarcándolos mejor a los requerimientos de las NIIF y lineamientos de la Superintendencia de Compañías. Consecuentemente, la calidad del servicio prestado a nuestros clientes fue superior al año anterior y obtuvimos comentarios favorables de algunos de ellos. Si bien esto implicó mayor análisis, discusión y horas de trabajo, logramos cumplir con el propósito de posicionar a OHM & Co como una firma que provee servicios de calidad imponiendo la ética profesional por encima de nuestras expectativas de crecimiento comercial.

- **Desarrollo Comercial y nuevos clientes:**

Como se menciona en cada uno de los puntos anteriores, el esfuerzo y cumplimiento de metas cualitativas condujo a un importante crecimiento en el aspecto cuantitativo de nuevos clientes y mayores ingresos.

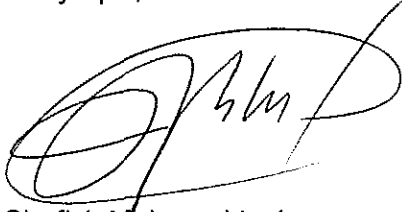
Durante el año 2013 logramos incorporar 20 nuevos clientes para auditoría y nuevos trabajos complementarios de valoración, certificación de gastos y precios de transferencia. Esto aportó significativamente con el crecimiento de la Firma y nos permitió realizar las inversiones en la apertura de oficinas en Quito y la contratación de nuevo personal.

Aun cuando es positivo el crecimiento logrado, no alcanzamos las metas de facturación presupuestadas. Esto no permitió generar dividendos para los socios y cumplir regularmente con el pago al Gerente y Directores. La incorporación de nuevos clientes durante el año 2013 no se relaciona directamente con la gestión del área comercial; la representante comercial contratada para la ciudad de Quito duró en funciones 4 meses sin lograr incorporar ningún cliente nuevo. Esto significó la subutilización de los recursos asignados para el área comercial.

Es imprescindible impulsar la gestión comercial y fortalecer su estructura para alcanzar las metas trazadas para el año 2014. Se espera que durante el primer trimestre del año 2014 esta estructura quede definida, así como las estrategias y metas comerciales para el año.

Agradezco a los socios y todo el equipo de trabajo de OHM & CO. por su contribución en el cumplimiento de nuestros objetivos trazados para el año 2013 y que se haya convertido en un año referente en la historia de crecimiento de la Firma.

Guayaquil, 30 de abril de 2014



Chafick Mahauad León
Gerente General