INFORME DE GERENCIA

PERÍODO: ENERO – DICIEMBRE 2012

1.- ANTECEDENTES:

Apreciados Socios:

Sin duda, el período enero - diciembre del 2012, tiene una especial significación porque, marca el quinto año de vida jurídica de la Corporación DEHUORG Cía. Ltda.; este lapso de tiempo, no significa únicamente que han transcurrido cinco años desde la constitución legal de la compañía, sino la persistente búsqueda de logro y consolidación de las visiones empresariales que animaron emprendimientos de los socios fundadores y que, con renovados ímpetus, asumieron los actuales socios a partir de octubre de 2009 en que se produce la Cesión de Participaciones, que determina renovados impulsos expresados en la identificación, generación en incorporación de nuevos productos y servicios que han permitido incursionar en otros ámbitos de mercado; por ello, el presentar el Informe de Gestión de la Gerencia General correspondiente al período enero – diciembre de 2012, al tiempo de reiterar los sinceros reconocimientos por las manifestaciones de confianza expresados luego de conocer los Informes Parciales de Gestión y Estados Financieros presentados en Juntas Generales Ordinarias y Universales de Socios, efectuadas el 1 y 27 de febrero del presente año, recoge también la síntesis de resultados de las acciones ejecutadas conforme al direccionamiento estratégico, filosofía y principios adoptados por la empresa.

Hemos de concordar en el hecho de que la Reforma Parcial de Estatutos efectuada en mayo de 2011, respecto al Objeto de la Compañía, exigió cambios significativos en las operaciones de la segunda mitad de ese año, que condicionaron para que en el 2012 se determine la necesidad de adoptar nuevas alternativas de organización y gestión que se orienten, de manera efectiva, a responder a los cambios efectuados en los Estatutos, manteniendo y ahondando la cultura y políticas de calidad y competitividad en la generación y comercialización de los productos y servicios demandados por nuestros clientes.

Para impulsar las nuevas tendencias empresariales, a inicios de año, complementariamente a los importantes aportes de nuestros consultores externos y el aprovechamiento de las capacidades y competencias de los accionistas, fue necesaria la incorporación de personal que, de una parte, mantenga y perfeccione los productos desarrollados en la Unidad de Tecnologías, y de otra, genere políticas y estrategias de comercialización para impulsar mayor participación en el mercado. Los resultados, si bien produjeron un avance significativo, no alcanzaron los niveles proyectados que motivó una inmediata reorientación de las operaciones empresariales y la racionalización de contratación de personal concomitantemente con la implementación de nuevas opciones de productos y servicios y la

concreción de alianzas estratégicas que fortalecieron las acciones en los diversos ámbitos de negocios de la compañía.

Las nuevas opciones empresariales adoptadas para el área de tecnología, se concentran en el aprovechamiento del servicio de mensajería CORMED y se amplían a otros rubros como la comercialización de Licencia antivirus AVAST y soluciones tecnológicas en telecomunicaciones, que permite captar un importante rubro de clientes. En el área de consultoría y capacitación, en la segunda mitad del año, se concretan importantes actividades de capacitación a la Agencia Nacional Postal, con un Seminario Taller de Gestión Organizacional por Procesos, conducido por esta Gerencia General; Superintendencia de Compañías con un Seminario Taller de Derecho Constitucional y Derecho Sucesorio, qüe precisó la contratación del Dr. Hernán Salgado, calificado experto en los temas requeridos.

En un proceso selectivo de consultoría – capacitación desarrollado por la Fundación Española Ayuda en Acción - AeA, DEHUORG es declarada ganadora en virtud de la calidad de los productos y servicios ofertados y respaldados por el perfil del equipo profesional encargado de la ejecución de los Programas de Capacitación y Diseño de Procesos Sustantivos en las Áreas de Salud No. 2 San Gabriel y No. 3 El Ángel de la Provincia del Carchi y No. 12 Cayambe de la Provincia de Pichincha.

Con base al prestigio ganado en años anteriores en los campos de la consultoría para Diseños Organizacionales de Instituciones Públicas, el Instituto Antártico Ecuatoriano – INAE, contrata a DEHUORG para que efectúe los estudios técnicos y elabore el Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos de la Estación Científica Antártica "Pedro Vicente Maldonado". La generación de los productos comprometidos se lo efectúa con el valioso aporte profesional de los socios y la conducción de esta Gerencia General, mereciendo reconocimientos por parte de esa institución por la calidad y consistencia de las propuestas.

Un cliente permanente de los productos y servicios de capacitación y consultoría es el Centro de Medicina del Deporte "Asdrúbal de la Torre", al finalizar el año, contrata los servicios de DEHUORG para la ejecución de un Seminario Taller de Planificación Estratégica que arroje como producto final el Plan Estratégico 2013 -2017. Este compromiso es dirigido por la Gerencia General y se logran resultados que merecieron el reconocimiento de la institución contratante.

2.- GESTIÓN INTERNA:

FINANCIERA:

En cumplimiento de las resoluciones y políticas emanadas por la Junta de Accionistas, los rendimientos empresariales son destinados a capitalización e incremento de activos fundamentalmente dirigidos a la dotación de mobiliario y equipos para la implementación del nuevo local tomado en arrendamiento para el funcionamiento de la compañía, que al

mismo tiempo representó un considerable ahorro en el rubro arrendamientos; estos lineamientos se han ido concretando de manera progresiva, al tiempo de corregir los desbalances financieros arrastrados de períodos anteriores.

Para asegurar el óptimo tratamiento a los aspectos financieros, se incorpora a la empresa las Normas Internacionales de Información Financiera (NIFF's), con el respaldo profesional de nuestro Contador General y su correspondiente Auxiliar de Contabilidad.

CLIENTES:

En el periodo, la Cartera de Clientes, con relación a periodos anteriores, se amplia hacia el sector privado, debido fundamentalmente a la puesta en el mercado de productos de la Unidad de Negocios de Innovación y Tecnología; y, en el área de consultoría y capacitación, se mantiene el portafolio tradicional de clientes y se incorporan nuevos como la Superintendencia de Compañías - SIC, Agencia Nacional Postal - ANP, Instituto Antártico Ecuatoriano - INAE y Fundación Ayuda en Acción – AeA.

PROCESOS INTERNOS:

Para la consolidación de los procesos internos, fue fundamental el arrendamiento de un nuevo local que brinde mayores condiciones de operatividad y respuesta a las proyecciones *empresariales, permitiendo la profundización* e implementación operativa del Direccionamiento Estratégico y aprovechamiento y consolidación progresiva de la Cadena de Valor; esta caracterización determinó la incorporación de nuevos conceptos y componentes estructurales para sustentar la nueva Cartera de Productos y Servicios en los campos del Desarrollo Organizacional, Desarrollo Humano, Salud Ocupacional y Tecnologías de la Información y Comunicación.

Conforme a los nuevos requerimientos operativos de los procesos internos, se ha continuado incrementando el activo empresarial en la línea de bienes muebles, hardware y software, manuales de procesos y procedimientos, diversos Modelos de Gestión por Productos y Servicios de Consultoría, nuevos Programas Académicos y Diseños Instruccionales para los productos y servicios de capacitación.

TALENTO HUMANO Y APRENDIZAJE:

El desarrollo de las operaciones empresariales, determinó la incorporación de calificados Consultores Externos y Expositores, para atender los compromisos de la Unidad de Consultoría y Capacitación; los aportes a los proyectos fueron de alta aceptación por nuestros clientes.

La Unidad de Tecnologías de la Información y Comunicación, se enriqueció con el perfeccionamiento profesional a nivel de MBA de su Gerente, logro que abre nuevas

Yugoslavia N33-15 y Azerbaiyán, Planta Baja
info@dehuorg.com
Quito - Ecuador

perspectivas y ejecutorias empresariales; su acción se complementó con valiosas alianzas estratégicas con profesionales especializados en esos productos y servicios.

Los Procesos de Soporte, se garantizaron con la calificada acción profesional del Contador General y el respaldo de dos Asistentes Administrativas Financieras en el año; los acertados resultados de su gestión, se están observando al cierre de este período y que se evidencia en los Estados Financieros conocidos, analizados y aprobados por los Accionistas de la empresa.

3.- GESTIÓN EXTERNA:

Las nuevas propuestas de productos y servicios de la empresa, determinaron la implementación de un consistente programa de difusión y contacto con potenciales clientes, así como la celebración de alianzas estratégicas favorables, los resultados, de manera progresiva, se están evidenciando.

Las operaciones de capacitación y consultoría, demandaron establecer alianzas profesionales en diferentes campos, acciones que le van permitiendo a la empresa multiplicar su capacidad de respuesta a los variados requerimientos de nuestros clientes, en concordancia con las variaciones del mercado.

CONSULTORÍA:

Desarrollo de una consultoría para el la Fundación Ayuda en Acción AeA, consistente en el diseño de procesos Agregadores de Valor en las siguientes Áreas de Salud:

1. Área de Salud No. 2 San Gabriel (Carchi)
2. Área de Salud No. 3 El Ángel (Carchi)
3. Área de Salud No. 12 Cayambe (Pichincha)

Desarrollo de una consultoría para el Instituto Antártico Ecuatoriano - INAE, consistente en la generación de los siguientes productos técnicos para la Estación Científica Antártica "Pedro Vicente Maldonado":

1. Direccionamiento Estratégico
2. Matriz de Productos y Servicios
3. Estatuto Orgánico por Procesos
4. Manual de Clasificación de Puestos
5. Políticas de Optimización y Racionalización de Personal

CAPACITACIÓN:

Ejecución del Seminario Taller de Derecho Constitucional y Derecho Sucesorio, dirigido a servidores de la Superintendencia de Compañías.

Ejecución del Seminario Taller de Gestión Organizacional por Procesos, dirigido a servidores de la Agencia Nacional Postal.

Ejecución del Seminario Taller de Planificación Estratégica, dirigido a servidores del Centro de Medicina del Deporte "Dr. Asdrúbal de la Torre"

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN:

Mantenimiento de mercado para el CORMED, provisión de soluciones tecnológicas y de protección a INLOG Supply Change; mantenimiento de la alianza estratégica con el Grupo FARO y proveedores de soluciones móviles.

4.- PROYECCIONES:

Conforme a las características del mercado y a la capacidad de respuesta de la empresa, se prevé una progresiva participación sustentada en la calidad y pertinencia de las nuevas propuestas.

5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Desde el punto de vista de la gestión, se concluye en la necesidad de ampliar y profundizar las políticas de gestión implementadas conforme al direccionamiento estratégico redimensionado en este período.

B. Verificados los estados financieros, permite concluir que en el ejercicio del año 2012, se generó una utilidad, la misma que luego de las deducciones legales, participación de trabajadores, Impuesto a la Renta y reserva legal, por decisión de los Accionistas, permitirá capitalizar corrigiendo los desbalances financieros relacionados con ejercicios económicos anteriores.

Dr. Tito Herrera Vinueza, MPDE.
GERENTE GENERAL

CORPORACIÓN DEHUORG CÍA. LTDA.
[illegible] N33-75 y [illegible], Planta Baja
Telfs. +593 2 2276886 Cel. +593 8 4 516 457
info@dehuorg.com
Quito – Ecuador
[illegible]