INFORME DE GERENCIA

PERÍODO: ENERO – DICIEMBRE 2013

1.- ANTECEDENTES:

Apreciados Socios:

Deseo iniciar la presentación del Informe de Gerencia correspondiente al periodo enero – diciembre del 2013, con un profundo agradecimiento a los distinguidos socios por la ratificación de Gerente General efectuada el 31 de diciembre del 2013; esta nueva designación, la tomé como un merecido homenaje a los incansables esfuerzos desplegados por los socios, el equipo profesional de consultores externos e instructores y el personal de apoyo de la empresa, que desde sus diversos roles, asumidos con gran sentido de identidad empresarial, sustentaron la acción gerencial expresada en nuevos emprendimientos que evidencian un importante posicionamiento de nuestros productos y servicios en mayores ámbitos de mercado, los resultados y rendimientos fueron incorporados en los Informes Parciales de Gestión y Estados Financieros, conocidos y analizados en Juntas Generales Ordinarias y Universales de Socios, efectuadas el 13 de diciembre de 2013 y 11 de marzo del presente año.

Es pertinente ratificar el hecho de que la totalidad de acciones y emprendimientos ejecutados en el periodo, siempre estuvieron alineados a las políticas y resoluciones adoptadas por los socios así como a la filosofía, principios y direccionamiento estratégico adoptados por la empresa y que son recogidos en el presente informe en una síntesis de resultados trascendentes.

En virtud de las nuevas características organizativas y operativas, así como de las políticas y objetivos de ampliar coberturas en el mercado y lograr un mejor posicionamiento de los productos y servicios, que ya se vinieron aplicando durante el año 2012, en el último trimestre de ese año, se tomó e implementó la decisión estratégica de dotar a la empresa de una nueva ubicación e instalaciones que brinden mayores facilidades para la gestión; en efecto, se concretó el arrendamiento de las actuales oficinas, que por sus características, exigían las correspondientes adecuaciones y la adquisición de mobiliario, equipo informático, comunicaciones y demás enseres propios para asegurar adecuada operatividad conforme a la línea de negocio empresarial. Un elemento importante para los nuevos emprendimientos, constituía la implementación de una Sala de Capacitación aprovechando los espacios de las nuevas instalaciones, acciones que se logran concretar hasta el mes de mayo en que se inaugura con la ejecución del primer Seminario – Taller de Gestión del Talento Humano dirigido al personal de la Superintendencia de Compañías.

Esta trascendente consecución, permitió contar con infraestructura adecuada propia, para fortalecer los servicios de capacitación que habían venido ejecutándose mediante la contratación de las salas de la Cámara de Comercio de Quito y que causaban importantes impactos en los costos de operación; de otra parte, el funcionamiento de la sala de capacitación de la empresa, facilitó para alentar la Unidad de Negocio de BOU, catering & management, cuyo calificado accionar del equipo responsable, produjo un armonioso acoplamiento con los eventos de capacitación, logrando altos niveles de reconocimiento y satisfacción en los participantes.

De su parte, la Unidad de Negocio de Tecnología, con el calificado aporte de nuestros consultores externos y el aprovechamiento de las capacidades de nuestros accionistas, impulsó una serie de proyectos a nivel de organizaciones públicas y privadas en el ámbito local y provincial, logrando la captación de un importante volumen de clientes que generaron rendimientos económicos favorables, complementariamente al progresivo posicionamiento de los productos y servicios de la empresa, como consecuencia de las políticas de reorientación empresarial en esta línea, adoptadas para el periodo. Elemento trascendente para el logro de mayores ventajas competitivas, constituye las diversas

Certificaciones de Asociación Especializada a Organizaciones y Empresas Internacionales, reconocidas en el área de tecnologías de comunicación y sistemas informáticos.

Para impulsar los servicios de capacitación, a partir de mayo, se incorpora a la empresa una persona con conocimiento y experiencia en su comercialización. Esta acertada decisión, marcó el inicio de una consistente etapa de elaboración de Bases de Datos de Clientes actuales y potenciales, preparación de Diseños Instruccionales, Programas Académicos, Planes de Difusión, Banco de Instructores y Alianzas Estratégicas con proveedores de servicios y elementos propios para los procesos de capacitación, manteniendo los niveles de calidad y rigor que la empresa, conforme a su ya reconocida filosofía y práctica, ha venido entregando a sus clientes.

2.- GESTIÓN INTERNA:

2.1.- 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 de la Sala de Capacitación; estos lineamientos se han ido concretando de manera progresiva y se reflejan en los Estados Financieros.

2.2.- CLIENTES:

Las estrategias implementadas para la puesta en el mercado de los diversos productos y servicios, determinan un extraordinario repunte y captación de clientes pertenecientes a los sectores público y privado. La Cartera de Clientes al cierre del período sobrepasa las 100 organizaciones.

2.3.- PROCESOS INTERNOS:

Los nuevos conceptos y componentes estructurales derivados de la estrategia empresarial adoptada, condujeron a un consistente despliegue de acciones metodológicas, técnicas e instrumentales para la progresiva consolidación de los procesos internos de Desarrollo Organizacional, Desarrollo Humano, Salud Ocupacional y Tecnologías de la Información y Comunicación, a los que, conforme a los nuevos requerimientos operativos, se ha continuado incrementando el activo empresarial en la línea de bienes muebles, hardware y software, manuales de procesos y procedimientos, Modelos de Gestión por Productos y Servicios de Consultoría, Programas Académicos y Diseños Instruccionales.

2.4.- TALENTO HUMANO Y APRENDIZAJE:

La dinámica empresarial que marcó el periodo, determinó la permanente 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 Gerencia de Rendimiento y Estratégico, en una armoniosa combinación de talento creativo con la acción material, logró consistentes resultados en la conducción de los complejos procesos de soporte y la búsqueda y concreción de alianzas estratégicas con empresas locales y de provincias, al tiempo de incrementar sus competencia mediante diversos eventos de capacitación y desarrollo en las áreas de la gestión de la calidad y procesos organizacionales.

La Gerencia de Tecnologías de la Información y Comunicación, invirtió en perfeccionamiento profesional del equipo, en diversos eventos previos a las Certificaciones Internacionales de Asociación Especializada; 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 tres 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 políticas de gestión adoptadas por la empresa, condujeron a la efectiva implementación de consistentes programas de difusión y contacto con potenciales clientes, así como la celebración de alianzas estratégicas favorables, los resultados, se evidencian en la ampliación de la Cartera de Clientes y el volumen de actividades comerciales efectuadas en el período, que se reflejan en los movimientos económicos.

El aprovechamiento de las capacidades del talento humano empresarial y las ventajas de infraestructura y alianzas estratégicas para las operaciones de capacitación y consultoría, permitieron multiplicar la capacidad de respuesta a los variados requerimientos de nuestros clientes, conforme se expresa en la siguiente síntesis:

3.1.- CONSULTORÍA:

1. Colegio "San Vicente de Paúl" Riobamba: Consultoría e implementación de Central IP y reconfiguración de Networking
2. Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Guaranda: Consultoría e Implementación de Fibra Óptica para las dependencias.
3. LIFE del Ecuador: Consultoría e implementacion de switches y adecuación del Networking en Quito, Guayaquil y Cuenca.
4. Aditivos y Maquinarias -ADITMAQ: Consultoría e Implementación de Sistemas de Geo localización.
5. Industrial ALES: Consultoría y Comercialización de Radios de Banda Ancha.
6. HDS del Ecuador: Consultoría e implementación de Central IP, switches y router de red local.
7. Ministerio de Patrimonio y Cultura: Consultoria e implementación de Central IP
8. Universidad Central del Ecuador: Consultoría ycomercialización de computadoras marca HP.
9. Fondo Futuro Latinoamericano FFLA: Consultoría y reconfiguración de los servidores de red de área local.

10. Grupo FARO: Consultoría y reconfiguración de los servidores de red de área Local.

3.2.- CAPACITACIÓN:

Se han ejecutado 32 eventos de capacitación en modalidad in house y abiertos, con 882 horas de actividad y 642 participantes pertenecientes a más de 100 instituciones públicas y privadas.

3.4.- OTROS PROYECTOS:

Merece especial referencia el Contrato para la Prestación de Servicios Musicales, firmado con el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas – ISSFA, que permitió abrir una nueva línea de negocio y de relación empresarial.

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 periodo.

B. Verificados los estados financieros, permite concluir que en el ejercicio del año 2013, 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