

INFORME DE GERENCIA

PERÍODO: ENERO – DICIEMBRE 2014

1.- ANTECEDENTES:

Apreciados Socios:

Al concluir una exigente pero productiva jornada anual de actividad empresarial, constituye un alto honor para esta Gerencia General presentar a los distinguidos socios de la Corporación DEHUORG Cía. Ltda., el Informe de Gestión correspondiente al período enero – diciembre del 2014. Considero valiosa esta oportunidad para expresar mi agradecimiento por los gestos de confianza que se dignaron expresar luego de conocer los contenidos de los Informes Parciales de Gestión y Estados Financieros presentados en Juntas Generales Universales de Socios, efectuadas el 15 de diciembre de 2014 y 11 de febrero del presente año, que contaron con la presencia de nuestro Contador General y en las que adicionalmente, se analizaron diversos mecanismos y alternativas para consolidar el direccionamiento estratégico, filosofía y principios que sustentan la acción empresarial, así como aprovechamiento del mercado.

Con base a las experiencias acumuladas de los períodos anteriores y manteniendo de manera firme las políticas y lineamientos establecidos en el Direccionamiento Estratégico empresarial, a inicios del año se consolida una adecuada Base de Datos de los potenciales clientes del Sector Público, contando para el efecto con una importante incorporación y modernización de la tecnología informática necesaria para garantizar una más efectiva acción de los procesos de comercialización e interrelacionamiento con el mercado que representan las instituciones públicas a escala nacional. Para asegurar consistencia en la operación de estas nuevas opciones de gestión comercial, se fortalecieron los equipos de trabajo en el área de gestión administrativa – financiera y ventas, a cuyo personal se le había venido capacitando y desarrollando competencias comerciales desde el trimestre final del año 2013 y la necesaria selección e incorporación de otro comercial para que apoye los procesos.

Los requerimientos de nuestros servicios de capacitación por parte de los organismos y entidades del sector público, rebasaron la capacidad que ofrecía nuestras instalaciones, lo que motivó para que se proceda a establecer importantes alianzas estratégicas con los Hoteles República y Río Amazonas para garantizar la ejecución de los eventos de capacitación conforme a las condiciones y exigencias de los participantes; sin duda, estas acciones provocaron un mayor posicionamiento de la empresa que se fue manifestando progresivamente en la mayor frecuencia de ejecución de eventos de capacitación e incremento en el volumen de participantes.

Si bien se lograron importantes resultados en la ejecución de eventos en modalidad abierta, no menos importantes y de alto beneficio para los intereses empresariales, fueron los sucesivos eventos en modalidad cerrada, concretados con instituciones de diversos sectores del país, a los que acudió la empresa con sus instructores y coordinadores, incrementando el nivel de posicionamiento y confianza por parte de nuestros clientes, sustentados en la alta calidad y consistencia de nuestros Programas Académicos, respaldo documental, didáctico, metodológico, administrativo y logístico, alineados a las normas, procedimientos y requerimientos legales y técnicos exigidos para la ejecución de estos procesos en el sector

público; los réditos en beneficio de la empresa, se reflejan en los Estados Financieros adjuntos.

Como una lógica consecuencia de los excelentes servicios prestados por la empresa, en la parte final del año 2013, al Centro Nacional de Control de Energía – CENACE, en temas relacionados a planificación estratégica e institucionalidad pública, somos requeridos para presentar una propuesta de consultoría para el Diseño del Sistema de Gestión de Desarrollo Organizacional y del Talento Humano, conforme a las políticas, normas, procedimientos e instrumentos que rigen para las instituciones del Sector Público; nuestra propuesta es aceptada y se procede a la suscripción del correspondiente Contrato de Consultoría, cuyas exigencias determinaron la conformación de un equipo de consultores externos que en combinación con el personal de DEHUORG y la conducción de esta Gerencia General, permitieron responder a este compromiso, aunque debe dejarse aclarado que, por las características operativas de CENACE, los cronogramas aprobados para la elaboración de los diversos productos, sufrieron varias alteraciones, lo que determinó mayor tiempo de permanencia en esa institución, casi al doble de lo programado; sin embargo, los compromisos económicos fueron cubiertos en su totalidad por parte del CENACE y de considerable beneficio para la empresa.

Complementariamente a los procesos de consultoría contratados, DEHUORG, concretó la ejecución de varios eventos cerrados de capacitación dirigidos al personal de CENACE, en las áreas básicas para asegurar una adecuada transición de entidad privada a pública, como consecuencia de la puesta en vigencia de la Ley Orgánica de Servicio Público de Energía Eléctrica. Los réditos económicos de estas actividades, que se reflejan en los Estados Financieros, fueron muy favorables a los intereses empresariales, así como el mayor posicionamiento comercial y prestigio profesional.

El análisis comparativo de los resultados logrados en los períodos 2013 y 2014, permite concluir que en el año 2014, prácticamente se logra un crecimiento de cuatro veces con relación al período anterior, que permitió también incorporar personal en el área comercial, personal de apoyo para el área gerencial, así como la adquisición de diversos equipos, sistemas informáticos para las actividades financieras, equipos, sistemas y tecnologías de mercadeo y comunicación con clientes, mobiliario y materiales necesarios para la gestión empresarial, con franco incremento de su mercado de productos y servicios.

Es importante destacar que la ampliación de mercado, determinó la necesidad estratégica de incrementar nuestro Banco de Instructores y la consecuente elaboración, renovación y crecimiento de los Diseños Instruccionales, Programas Académicos y Planes de Difusión, con elevados niveles de exigencia académica y técnica, conforme a los requerimientos de nuestros clientes y la ratificación de las características distintivas y diferenciadas de los productos y servicios de nuestra empresa.

Sin duda alguna, la Unidad de Negocio de Tecnología, bajo la conducción de uno de nuestros accionistas y el calificado respaldo y aporte de su equipo profesional y técnico conformado con personal de DEHUORG y un selecto grupo de consultores externos, logra un excepcional desarrollo y posicionamiento con base a la ejecución de una amplia gama de proyectos a nivel de organizaciones públicas y privadas a nivel nacional, logrando la incorporación de importantes nuevos clientes que generaron favorables rendimientos económicos para la

empresa, que una vez más ratificó las Certificaciones de Asociación Especializada a Organizaciones y Empresas Internacionales en las áreas de tecnologías de la comunicación y sistemas informáticos, ampliando las características de nuestra ventaja competitiva. Los Estados Financieros que los señores accionistas se han permitido analizar, confirman estas ejecutorias.

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 y modernización de equipos, sistemas informáticos, tecnologías de comunicación e incremento de talento humano calificado; 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 Base de Datos de Clientes Potenciales, al cierre del período, sobrepasa los 8.000 registros entre organizaciones y personas naturales.

2.3.- PROCESOS INTERNOS:

Conforme a las políticas y directrices de la Junta de Accionista, la estrategia empresarial y las demandas de productos y servicios de nuestros clientes, determinaron para que con mayor rigor se profundice en una propuesta estructural dinámica, adaptativa y flexible a los dinámicos escenarios de gestión empresarial que de manera progresiva impulse la consolidación de sus procesos internos de Desarrollo Organizacional, Desarrollo Humano, Salud Organizacional y Tecnologías de la Información y Comunicación; para estos fines, de manera significativa se ha avanzado en la dotación de elementos normativos, técnicos y administrativos a cada proceso, así como el incremento de su activo material.

2.4.- TALENTO HUMANO Y APRENDIZAJE:

Las demandas del mercado determinaron la identificación de nuevas alternativas de gestión empresarial, determinando, una dinámica incorporación de calificados Consultores Externos y Expositores para atender los compromisos empresariales de las diversas líneas de acción; sus ejecutorias fueron valorados en alto grado por nuestros clientes, lo que evidencia acierto y credibilidad; de igual manera se incorporó en el período dos comerciales para impulsar este importante componente empresarial.

Las Gerencias de Rendimiento Estratégico y de Tecnologías de la Información y Comunicación, en virtud de la nueva dinámica de gestión empresarial, amplían sus márgenes de investigación e implementación de alternativas innovadoras de valor para cada producto o servicio, sustentando en la capacitación permanente a sus equipos de trabajo a fin de asegurar capacidad de respuesta y desarrollo de competencias y habilidades necesarias.

Los Procesos de Soporte, se garantizaron con la calificada acción profesional del Contador General y el respaldo de la Asistente Financiera; para el área administrativa y de servicios se incorporó a una Asistente de Gerencia. 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 señores Accionistas.

3.- GESTIÓN EXTERNA:

Con base a la oportunidades que brindó el mercado, se implementaron nuevas alternativas de gestión empresarial con el respaldo de consistentes sistemas y 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. Centro Nacional de Control de Energía – CENACE: Consultoría para el Diseño del Sistema de Gestión de Desarrollo Organizacional y del Talento Humano – Transición de Entidad Privada a Pública.
2. Cordinación Zonal 1 Salud: Consultoría e implementación de Central Telefónica, Telefonos IP y UPS de 3KVA para el Centro de Rehabilitación Integral Ibarra.
3. Dirección Distrital D06-Salcedo-Salud: Consultoría e implementación de Central Telefonica y Telefonos IP para el Centro de Salud Tipo A de Panzaleo y Papahurco.
4. Direcccion Distrital 05D04- Pujili-Saquisili- Salud: Consultoría e implementación de Central Telefonica y Telefonos IP para el Centro de Salud Tipo A de Pujili (Barrio San Juan)
5. Hyundai Megavehiculos: Consultoría e Implementación de Telefonía IP.

6. TRIBOILGAS: Consultoría e Implementación de Networkin
7. Dirección Distrital de Salud La Mana: Consultoría e Implementación de Telefonía IP y Cámaras de Video.
8. SYSLOGICA – ORIONCARGO: Consultoría e Implementación de telefonía IP
9. Dirección Distrital de Salud PEDERNALES: Implementación de Telefonía IP.
10. Fondo Futuro Latinoamericano FFLA: Consultoría permanente en mantenimiento y reconfiguración de los servidores de red de área local.

3.2.- CAPACITACIÓN:

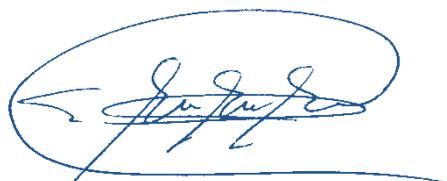
Se han ejecutado 31 eventos de capacitación en modalidad in house y abiertos, con 820 horas de actividad y 711 participantes pertenecientes a más de 100 instituciones públicas y privadas.

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 2014, 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 e impulsar la gestión empresarial.



Dr. Tito Herrera Vinuesa, MPDE.
GERENTE GENERAL