

## INFORME DE GERENCIA

PERÍODO: ENERO – DICIEMBRE 2015

### 1.- ANTECEDENTES:

Apreciados Socios:

Permitanme iniciar la presentación del Informe de Gestión de la Gerencia General de Corporación DEHUORG Cia. Ltda., correspondiente al período enero – diciembre de 2015, expresándoles mi afectuoso saludo y reiterando mi sincero agradecimiento por las manifestaciones de confianza expuestas en la Junta General Universal de 31 de diciembre de 2015, en la que se dignaron ratificarme como Gerente General de la compañía; esta confirmación, constituye más bien el reconocimiento a los esfuerzos desplegados por cada uno de los socios y sus equipos de trabajo, que comprometidos con la misión y objetivos empresariales, asumieron y enfrentaron los difíciles retos que exigía la gestión empresarial en este período, caracterizado por constantes y profundas variaciones y limitaciones que mostraron nuestro principal segmento de mercado, el sector público.

Como una práctica habitual de nuestra empresa, en Juntas Generales Universales de Socios efectuadas el 18 de diciembre de 2015 y 19 de febrero de este año, con la participación de nuestro Contador General, me permití presentar los Informes Parciales de Gestión y Estados Financieros, que una vez expuestos y analizados, merecieron expresiones de confianza y reconocimiento por la labor ejecutada, por lo que igualmente, expreso mi particular agradecimiento; es pertinente destacar el hecho de que la información conocida, permitió discernir sobre diversas alternativas y decidir cursos de acción que permitan enfrentar la falta constante de pagos por parte de las instituciones públicas a las cuales la compañía había proporcionado servicios en el transcurso del período y que de forma notoria venían afectando a las operaciones empresariales desde mediados de año. Como se ha pudo evidenciar en lo sucesivo, los mecanismos adoptados permitieron controlar en un alto porcentaje estas deficiencias externas, quedando aún facturas pendientes por recuperar su pago a las hemos otorgado permanente seguimiento.

El período se inicia con la reestructuración de nuestros equipos de ventas y del área Administrativa – Financiera, mediante la contratación de nuevo personal que asuma estas responsabilidades, ante la renuncia de dos miembros, al tiempo de repotenciar nuestra presencia en Guayas y provincias del Litoral, con la contratación de una Ejecutiva de Relaciones Corporativas, en el mes de febrero. En Julio, una de las entidades públicas del sector público, solicita a uno de nuestros Ejecutivos de Relaciones Corporativas, para que asuma la Dirección de Administración de Talento Humano, lo que determinó para la contratación de otra persona que apoye en los procesos de comercialización; en síntesis, el período se caracterizó por una no muy estable situación del área comercial, que fue suplida con la directa y acertada participación e impulso que los socios asumieron manteniendo siempre el compromiso de cumplimiento de los objetivos y metas propuestos para el año.

Ya para inicios de año, las condiciones y características de nuestro principal mercado de productos y servicios empresariales, como es el caso del sector público, muestran síntomas de variaciones considerables con relación a las que se manifestaron durante todo el 2014, factores que determinan, por un lado, la adopción de nuevos mecanismos de acción, y por otro, la profundización de aquellos que en años precedentes se habían aplicado con resultados favorables en Desarrollo Humano, Organizacional, Salud Organizacional y Tecnología, lográndose

consolidar importantes grados de competitividad en el mercado especialmente a nivel provincial; en esta trascendental labor se ha de destacar las actuaciones de los dinámicos equipos de trabajo con el aprovechamiento de las capacidades y potencialidades de los accionistas, núcleo familiar y calificados consultores externos, que desplegaron planificados procesos de investigación, generación y propuesta de nuevas opciones de gestión empresarial en sus diferentes componentes.

Un campo de vital importancia para los productos de capacitación, constituyen los diseños de 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; a esta labor, se dedica especial atención y esfuerzo por parte de los calificados instructores y coordinadores, que permanentemente propusieron nuevas temáticas a ser incorporadas en nuestras ofertas curriculares que encontraron mayor acogida, posicionamiento y confianza, en la contratación de eventos de modalidad cerrada puesto que se observó un drástico decrecimiento de eventos de modalidad abierta, a pesar a reiterados intentos en Quito, Guayaquil, Ambato e Ibarra, debido a los limitados presupuestos institucionales de nuestros clientes para procesos de capacitación, así como al crecimiento de empresas competidoras que resignaron los precios en el ánimo de captar mercado; los resultados de estas actuaciones y réditos, se reflejan con objetividad en los Estados Financieros.

Cabe destacar que para ampliar las alternativas de capacitación a nivel local y nacional, a más de las alianzas estratégicas establecidas con los Hoteles República y Río Amazonas, se incorpora otra con el Hotel Reina Isabel de Quito y, para impulsar nuestra presencia a nivel provincial, en Guayaquil se logran concretar acuerdos con los Hoteles Ramada y City Plaza, en los que se ejecutó un evento de modalidad abierta y otro de modalidad cerrada; de la misma manera, para las provincias de la zona central del país, se establece alianza con el Hotel Emperador de la ciudad de Ambato y Hotel Zeus de Riobamba, en este último se ejecuta un amplio proceso con el Hospital y Dirección Provincial del IEES de Chimborazo a finales de año; finalmente para las provincias del norte se logran acuerdos con la Hostería El Prado de la ciudad de Ibarra, aunque no se logró ejecutar ningún evento. Complementariamente, para los programas de Team Building, se ratifican las alianzas establecidas con las Hosterías Mindo Río y El Carmelo con las que se ejecutó eventos en anteriores años y se amplía a la Granja Puma Maky en la que se desarrollara un evento con la Agencia Metropolitana de Control, a fin de año.

Es pertinente resaltar que durante el periodo, en el área de capacitación y ante la sensible baja de eventos de modalidad abierta, se orientan los esfuerzos a concretar actividades de carácter institucional, de los que me permito citar los de mayor impacto y beneficio para los intereses empresariales y que al mismo tiempo incorporar nuevos clientes a nuestra cartera, así sobresalen el Hospital General de Santo Domingo, Dirección Provincial del IEES de Chimborazo, Hospital del IEES de Riobamba que fuera adjudicado a la empresa por medio de Subasta Inversa, Ministerio de Comercio Exterior de Guayaquil, Banco Nacional de Fomento, Centro de Atención Ambulatoria Sur Occidental del IEES, Agencia Metropolitana de Control y en el sector empresarial privado PRONACA; de igual manera, tienen especial significación los requerimientos de antiguos clientes como la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia y Tecnología – SENESCYT y el Operador Nacional de Energía – CENACE.

El prestigio logrado por la empresa en años anteriores en procesos de consultoría para la elaboración de Sistemas de Gestión del Desarrollo Organizacional y del Talento Humano de varios Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales y Provinciales, determinó para que el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Vinces, contratara nuestros servicios para la elaboración de la Matriz de Productos y Servicios, Direccionamiento Estratégico, Estatuto

Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, Manual de Descripción, Valoración y Clasificación de Puestos, Manual de Macro Procesos y Planificación del Talento Humano, que mereciera notables reconocimientos por parte de la institución por la calidad y consistencia de los productos generados por el calificado equipo profesional de consultores liderado por nuestro Gerente de Consultoría y Capacitación y la dirección general del proyecto a cargo de esta Gerencia General; si bien DEHUORG logró óptimos resultados y fiel cumplimiento a sus compromisos, por el contrario, el GAD Vinces recién hizo efectiva la cancelación de nuestras facturas en el presente año, luego de reiteradas insistencias y requerimientos directos de nuestra parte, las razones que siempre expusieron fueron la falta de asignaciones por el Ministerio de Finanzas.

El análisis comparativo de los resultados logrados en los periodos 2014 y 2015, permite concluir que en el año 2015, muestra una baja de un 26% con relación al período anterior, que responde a las limitaciones presupuestarias impuestas a nuestros principales clientes que constituyen las instituciones públicas; sin embargo, las acertadas actuaciones y esfuerzos de los equipos profesionales dirigidos por nuestros socios, permitieron concluir el periodo con réditos favorables para la empresa.

Particular referencia amerita el intenso trabajo y aporte de la Unidad de Negocio de Tecnología, que con el efectivo gerenciamiento de uno de nuestros accionistas, logra ampliar los márgenes de posicionamiento en los sectores público y privado a nivel nacional, con base al respaldo de un calificado equipo profesional y técnico conformado con personal de DEHUORG y un selecto grupo de consultores externos, cuyas acciones se reflejan en favorables rendimientos económicos para la empresa, al tiempo de ampliar el portafolio de clientes de este componente; considero valioso citar los proyectos más significativos ejecutados en el período: Dirección Distrital 05D06 Pujilí-Salud, Dirección Distrital 05D04 Salcedo-Salud Centro de Salud Papahurco - Panzaleo, Dirección Distrital 05D04 Salcedo - Salud Centros de Salud Tipo C, Dirección distrital 05d04 Sigchos - Salud Centro de Salud Las Pampas - Chugchilán, Fundación Futuro Latinoamericano, Representaciones Cuesta, SUMITRACK, PROSONIDO, SISLOGICA y GOGREEN, entre otros que ya constituyen clientes incorporados en años anteriores, 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 y contratación 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 la captación de nuevos clientes pertenecientes a los sectores público y privado. La Base de Datos de Clientes Potenciales, al cierre del periodo, sobrepasó los 10.000 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 la tendencia estructural adaptativa y flexible a los dinámicos escenarios de gestión empresarial que impulse la consolidación de sus procesos internos de Desarrollo Organizacional, Desarrollo Humano, Salud Organizacional y Tecnologías de la Información y Comunicación; para estos fines, se mantienen actualizados los elementos normativos, técnicos y administrativos de cada proceso y el incremento de su activo material conforme a sus características operativas.

### **2.4.- TALENTO HUMANO Y APRENDIZAJE:**

Las nuevas características y condiciones del mercado, exigieron la identificación y adopción de alternativas innovadoras de gestión empresarial, que demandó la incorporación de diversos Consultores Externos e Instructores de múltiples áreas de conocimiento que permitieron responder a los requerimientos de nuestros clientes; de igual manera se incorporó temporalmente, un comercial para impulsar este importante componente empresarial en momentos de mayor demanda.

Las Gerencias de Rendimiento Estratégico y de Tecnologías de la Información y Comunicación, en virtud de la nueva dinámica de gestión empresarial, generaron nuevas propuestas 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 expresadas en conocimientos, habilidades y experiencias necesarias.

Los Procesos de Soporte, se garantizaron con la calificada acción profesional del Contador General y el respaldo de la Asistente Financiera; 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:**

Para asegurar el interrelacionamiento con nuestros clientes actuales y potenciales, la empresa continuó con su programa de actualización permanente de sus Bases de Datos sustentadas en el cada vez más consistente sistema automatizado de difusión y contacto.

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:**

En materia de Desarrollo Organizacional y Talento Humano se ha ejecutado una consultoría a nivel de Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, con una duración de 120 días calendario.

En el área de Tecnología, se registran diez consultoría técnicas con las correspondientes implementaciones y capacitación a los responsables de la operación de equipos y sistemas.

### **3.2.- CAPACITACIÓN:**

Como se expresó en líneas anteriores, de acuerdo a las características del mercado, en el periodo se ha insistido y aprovechado las oportunidades de capacitación institucional, lográndose importantes réditos empresariales que se reflejan en los Estados Financieros.

### **4.- PROYECCIONES:**

Las variaciones de las características y condiciones del mercado, demandan la permanente adopción de nuevas alternativas de presentación y comercialización de los productos y servicios empresariales, superando constantemente los estándares de calidad conforme a las cada vez más exigentes demandas de nuestros clientes.

### **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.** La verificación de los Estados Financieros, permite concluir que el ejercicio del año 2015, 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, se destina a capitalizar e impulsar la gestión empresarial.



Dr. Tito Herrera Vinuesa, MPDE.  
**GERENTE GENERAL**