

INFORME DE GERENCIA

PERÍODO: ENERO – DICIEMBRE 2016

1.- ANTECEDENTES:

Apreciados Socios:

Como es habitual, constituye un singular honor el presentar a los distinguidos socios el Informe de Gestión de la Gerencia General de Corporación DEHUORG Cia. Ltda., correspondiente al período enero – diciembre de 2016, ratificando mi sincero y entrañable saludo junto con la reiteración del mensaje de plena identidad y compromiso con la filosofía y políticas, que orientan la gestión de la compañía en momentos en que las condiciones políticas y económicas que ha vivido el país, han afectado, de manera sensible, al segmento de mercado al que se dirigen mayoritariamente nuestras operaciones empresariales, como son las instituciones del sector público, que limitadas en sus presupuestos, provocaron una prácticamente nula demanda de productos y servicios de capacitación y consultoría, así como la drástica disminución de requerimientos en el área de tecnologías de comunicación e información.

Ante estas circunstancias, son destacables los esfuerzos de comercialización desplegados por cada uno de los socios y sus equipos de trabajo durante todo el año; esos esfuerzos, considero, no son sino una demostración objetiva del alto grado de comprometimiento con la misión y objetivos empresariales, que amerita el profundo reconocimiento y admiración de esta Gerencia. Los resultados de las múltiples acciones fueron incorporados en los Informes Parciales de Gestión y Estados Financieros, conocidos y analizados en Juntas Generales Ordinarias y Universales de Socios, efectuadas el 16 de diciembre de 2016 y 17 de marzo del presente año.

Al finalizar el año 2015, debido a la sensible disminución de nuestro mercado, se observó la necesidad reducir el personal del área comercial y aprovechar las potencialidades de los socios para asumir esas operaciones al iniciar el nuevo período; en efecto, para consolidar esta decisión, se impulsa la aplicación de un plan de sectorizado de visitas comerciales a instituciones del sector público a nivel nacional, con especial énfasis a aquellas pertenecientes a los Gobiernos Autónomos Descentralizados Provinciales y Municipales, así como universidades. Elementos de respaldo para estas acciones, constituyeron la elaboración de material de difusión con contenidos altamente motivadores sobre la oferta de servicios de consultoría y capacitación en las áreas del Desarrollo Humano, Organizacional, Salud Organizacional y Tecnología, que fueron preparados aprovechando las capacidades y potencialidades de nuestros accionistas con el respaldo permanente nuestros calificados consultores externos e instructores, que profundizaron en la ejecución de planificados procesos de investigación, generación y propuesta de nuevas opciones de gestión pública y empresarial, asimilando las características distintivas de cada una.

En la ejecución del Programa de Visitas de Comercialización, se logró importantes coberturas en las provincias de Carchi, Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Santo Domingo de los Tsáchilas, Pastaza y varios contactos puntuales con provincias de la costa; en un considerable porcentaje de instituciones de estas provincias, en base al prestigio empresarial y calidad de nuestros servicios ofertados, se llegó hasta la presentación de propuestas de capacitación, que progresivamente se fueron diluyendo, por un lado, debido a los limitados presupuestos institucionales y por otro, al crecimiento de ofertas absolutamente no competitivas por parte de empresas y personas competidoras, que en su afán de captar mercado, ofertaban los servicios a precios que no guardan relación con el verdadero valor técnico, primero, y económico, luego, que

DEHUORG, durante toda su fructífera trayectoria, ha preservado como uno de los más importantes valores empresariales, que le ha permitido constantes muestras de reconocimiento de nuestros clientes en cada una de las líneas de actuación.

Complementariamente a la participación directa de los señores socios en estos procesos, en virtud de los esfuerzos de tipo técnico, recursos y tiempo invertidos, es pertinente particularizar los casos de los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales de Otavalo, Santo Domingo de los Colorados y Salcedo, con los que luego de múltiples movilizaciones, sesiones de trabajo y asesorías directas, se había logrado estructurar consistentes programas de capacitación a ejecutarse con DEHUORG, finalmente, las constantes dilatorias y evasivas demostradas por la Unidades de Administración del Talento Humano, determinaron para concluir que no existía voluntad de avanzar con nuestra participación existiendo compromisos con otros proveedores. Similares circunstancias se sucedieron con el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Pujilí, con el que, igualmente, luego de múltiples movilizaciones durante varios meses, sesiones de trabajo, elaboración de Programas Académicos de acuerdo a sus requerimientos, reclutamiento de instructores y demás elementos para estos fines, deciden convocar a subasta inversa por medio del Portal de Compras Públicas del SERCOP; DEHUORG participa en el proceso y en la puja, una empresa competidora es adjudicada en virtud de ofrecer precios absolutamente no competitivos.

En el ánimo de mantener vigente nuestra presencia, independientemente de la ya notoria baja del mercado, se impulsaron propuestas de eventos de capacitación en modalidad abierta en las ciudades de Riobamba e Ibarra; en principio, se logra alguna respuesta de participantes que posibilitaría la ejecución de los eventos en condiciones de mínima rentabilidad, lamentablemente, mientras se aproximaban las fechas de inicio, progresivamente los participantes iban desistiendo aduciendo falta de disponibilidad presupuestaria por parte de las entidades auspiciantes, a tal punto que en Riobamba ya se había realizado un desembolso económico a favor del Hotel Zeus por concepto de reserva del local, finalmente se tuvo que suspender por falta de participantes que a último momento desistieron a pesar de estar inscritos, esta suspensión determinó que el Hotel mantenga consignado el depósito para otra ocasión, sin poder recuperarse ese fondo.

A inicios del mes de enero, como una manifestación de confianza a los servicios de capacitación brindados en periodos anteriores, la Agencia Metropolitana de Control de Quito, solicitó la ejecución de un evento de Capacitación de Planificación y Proyectos Institucionales, lográndose total éxito que mereciera amplios reconocimientos de las autoridades y participantes, que motivó para que DEHUORG, en reciprocidad, brindara la asistencia técnica necesaria para la elaboración final de los proyectos institucionales de esa entidad.

A partir de ese evento ejecutado, como se expuso en líneas anteriores, se despliegan todos los esfuerzos de comercialización de nuestros servicios, sin que se logre concreción alguna hasta el mes de agosto en que la Universidad Técnica de Cotopaxi, por medio de su Rector y Director de Talento Humano, solicitan la ejecución de dos eventos para su personal: Seminario Taller de Gestión Pública y Motivación Laboral, que una vez ejecutados y presentado el Informe Técnico, mereciera profundos reconocimientos por parte de las autoridades de ese Centro de Educación Superior, motivando para que la Escuela Ciencias Administrativas nos solicite otras propuestas de Capacitación y Actualización Profesional para sus Docentes; una vez presentadas y aprobadas, lamentablemente se suspende la ejecución debido a que la Universidad es intervenida por una auditoría de la SENESCYT.

Finalmente en septiembre, el Consejo Cantonal de Protección de Derechos de Pujill, solicita un Seminario Taller de Formulación e Implementación de Políticas Públicas que se ejecuta en la ciudad del Puyo, concluyéndose igualmente con extensos reconocimientos, que han permitido que se comprometa nuestra presencia en el presente año.

Debido al reconocido prestigio profesional, de nuestros socios y sus equipos de trabajo, en el mes de junio fue requerido uno de sus miembros para que apoye la gestión de la Unidad de Administración de Talento Humano de un Ministerio de Estado; y, en el mes de agosto, una de las Universidades del País, solicita la presencia profesional de uno de nuestros accionistas para que asuma la Dirección de Administración de Talento Humano. DEHUORG, aceptó estos requerimientos que demuestran el nivel de acogida y distinción de nuestro talento humano empresarial.

Es necesario puntualizar que es de vital importancia para los procesos de capacitación, 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, con la conducción de esta Gerencia General, se dedica especial atención y esfuerzo por parte de los calificados instructores y coordinadores, que vistas las nuevas realidades del mercado, se esforzaron en la proposición de nuevas temáticas a ser incorporadas en nuestras ofertas curriculares; lamentablemente, los limitados presupuestos institucionales de nuestros clientes para capacitación, así como al crecimiento de empresas competidoras que resignaron los precios en el ánimo de captar mercado, provocaron una sensible baja de ventas, cuyos resultados se reflejan con objetividad en los Estados Financieros.

En períodos anteriores se lograron alianzas estratégicas con diversos hoteles y hosterías a nivel nacional, en este período se incorpora el Hotel Barnard, cuyas instalaciones, atención y servicios, fueron muy reconocidos por los participantes de la Agencia Metropolitana de Control, a inicios de año.

Si efectuamos un análisis comparativo de los resultados logrados en el área de capacitación, se puede evidenciar que en el período 2015, ya se produjo una baja de alrededor del 26% con relación al año 2014; esta tendencia se agrava en el 2016, llegando a niveles críticos que ratifican las limitaciones presupuestarias impuestas a nuestros principales clientes que constituyen las instituciones públicas, que al concluir el período, los réditos son desfavorables para la empresa en este componente.

Las limitaciones presupuestarias impuestas afectaron también a la comercialización de productos y servicios de la Unidad de Negocio de Tecnología, que pese al intenso trabajo, aporte ya efectivo gerenciamiento de uno de nuestros accionistas, nuestra presencia se reduce a pocos clientes del sector público, pero se logra incorporar a nuestra cartera otros clientes del sector privado, como se expresa en el siguiente listado de proyectos más significativos ejecutados en el período: Implementación de Central Telefónica IP y teléfonos IP en LOGÍSTICA YOBEL, Grupo FARMA del Ecuador, Dirección Distrital Pelileo - Salud Centros de Salud Tipo B, Dirección Distrital La Maná - Salud, Embajada de Cuba, Láminas y Techos LAMINTECH y Call Center FAST CONTACT, 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, la gestión financiera durante el período se somete a procesos de extrema austeridad, procurando cubrir los gastos de suma importancia operativa que no agraven la situación financiera empresarial al final del período.

2.2.- CLIENTES:

La Base de Datos de Clientes Potenciales que, al cierre del período 2015, sobrepasaba los 10.000 registros entre organizaciones y personas naturales, se incrementa en una muy baja proporción.

2.3.- PROCESOS INTERNOS:

De acuerdo con las políticas y directrices de la Junta de Accionista, así como las condiciones que impone el mercado, la estrategia empresarial en época de limitaciones y las restringidas demandas de productos y servicios de nuestros clientes, determinaron para que con mayor rigor que en períodos anteriores, se profundice en la tendencia estructural adaptativa y flexible a los dinámicos escenarios de gestión empresarial manteniendo especial observación a los elementos normativos, técnicos y administrativos de cada proceso.

2.4.- TALENTO HUMANO Y APRENDIZAJE:

Las Gerencias de Rendimiento Estratégico y de Tecnologías de la Información y Comunicación, en virtud de las condiciones del mercado, impulsaron nuevas propuestas de investigación e implementación de alternativas innovadoras de valor para cada producto o servicio; para este efecto se sustentaron en sus equipos de trabajo procurando mantener la capacidad de respuesta y desarrollo de competencias.

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

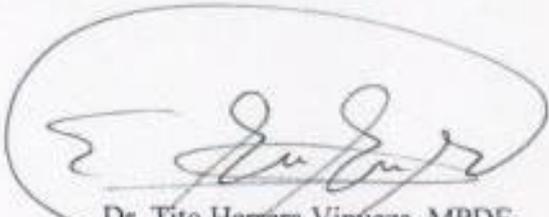
4.- PROYECCIONES:

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 de austeridad implementadas para estos períodos de difícil comportamiento del mercado.
- B. La verificación de los Estados Financieros, permite concluir que el ejercicio del año 2016, generó pérdida, la misma que las acertadas decisiones de la Junta de Accionistas permitirán su compensación.



Dr. Tito Herrera Vinueza, MPDE.
GERENTE GENERAL