

INFORME DEL GERENTE GENERAL POR EJERCICIO 2016

Ingeniero Daniel García Monrroy, socio presidente de la compañía INSTITUTO DE EDUCACIÓN ONLINE ALAUPUNTOEC C.A., en mi calidad de Gerente General someto a su consideración el informe correspondiente al ejercicio de 2016.

Durante la gestión realizada se han desarrollado los siguientes procesos.

Se realizaron procesos de planificación interna del equipo, definiendo estrategias y herramientas digitales para el desenvolvimiento óptimo del mismo, logrando mejorar la efectividad y eficiencia de los procesos notablemente. Como lineamientos generales se definió una reunión de planificación cada semana, la utilización de agendas digitales, matriz de plan de acción anual, planificador diarios de actividades, construcción de documentos de respaldo de cada proceso y estrategia realizada, hojas de ruta, entre otros.

Financieramente se logró establecer un sistema de contabilidad y facturación efectivo, lo que permitió estar al tanto de todos los movimientos económicos que la empresa registró; cumpliendo de esta forma con todos los requerimiento de ley y a su vez tomar decisiones financieras más acertadas. Cabe destacar que al ser este nuestro primer año contable la empresa consiguió generar utilidades significativas, considerando que la empresa tuvo como origen ser un proyecto netamente emprendedor.

Como una fuerte estrategia de posicionamiento de marca, decidimos renovar la imagen corporativa del logotipo de la empresa, a una imagen más fresca que denote innovación, confianza y dinamismo, logrando un gran trabajo desde las áreas de comunicación y diseño, ya que los resultados fueron más que satisfactorios, mejorando notoriamente nuestro impacto en el mercado.

Se logró establecer una alianza interinstitucional muy importante, ya que a finales de último trimestre se firmó un convenio de cooperación con la Empresa Pública YACHAY EP, la misma que nos inserta como socio privilegiado en el Programa de Incubación de Emprendimientos de Base Tecnológica de Yachay EP, logrando potenciar significativamente la empresa en el ecosistema nacional e internacional.

Participamos activamente en eventos de alcance nacional e internacional, como ferias de educación, participación activa en eventos de emprendimiento e innovación, mentorías, invitaciones a participar como ponentes, conferencia y talleres, donde también mediante mi representación pudimos dar a conocer nuestro accionar y posicionarnos en el medio académico y profesional.

Logramos consolidarnos con el equipo de promoción y ventas, gracias al aumento de personal estratégico que trabajó con nosotros en el proceso de socialización y venta directa, el mismo que tuvo un alcance de territorio nacional muy significativo, consiguiendo llegar donde antes no habíamos podido llegar con estrategias convencionales. Esto significó un aumento sustancial en la ventas, y por ende mayores ingresos y aceleración de crecimiento.

A finales del último trimestre logramos consolidar la estructura global de la empresa, mediante la definición de departamento especializados, contando actualmente ya con el departamento

de marketing (esta área es la más sobresaliente por su destacada labor), el departamento de diseño, el departamento de comunicación y publicidad, y finalmente el departamento de atención al cliente; esto nos permitió acelerar procesos que por falta de personal tuvieron un crecimiento lento.

Con respecto a las relaciones interinstitucionales, se logró formar una excelente vinculación con YACHAY TECH, Universidad Politécnica Salesiana – UPS, Universidad de Cuenca, IKIAM, UNAE, Telefónica Movistar, IBM, y con profesionales expertos en diferentes áreas, por lo que para el primer semestre del 2017 se consolidarán estas relaciones con proyectos asentados y ejecutables, por lo que esperamos en este año 2017 general un mayor impacto en el país.

Se elaboró una estrategia de ampliación de nuestro portafolio de servicios, el mismo que será ejecutado en el transcurso del primer semestre del 2017; las propuestas están enmarcadas en el campo de la capacitación online desde diferentes perfiles, como son la capacitación a docentes en nuevas tecnologías aplicadas a la educación, cursos MOOCs sobre emprendimiento e innovación, capacitación para otros exámenes de admisión, entre otros.

Con el objetivo de aumentar nuestra cuota de captación de mercado, se ejecutaron varias estrategias como campañas publicitarias digitales, publicaciones en medios de comunicación, impacto en redes sociales, generación de contenido free en canales de captación como YouTube y nuestra página web, convenios con unidades educativas, entre otras, pero sobre todo se elaboró un plan de acción para la expansión de la empresa a territorios internacionales, por lo que en una primera instancia se identificó al mercado de Colombia como ideal para nuestra expansión.

Adicional se realizaron más estrategias claves que fueron definiendo significativamente el crecimiento de la empresa, y que fueron expuestas al directorio oportunamente.

El reto para este nuevo año es grande ante un mercado tan versátil y cambiante, y ante la creciente competencia, nuestro objetivo es la optimización de costos, el incremento en las ventas de servicios, la expansión de servicios y territorios, pero sobre todo nuestro principal objetivo es lograr crear un mayor impacto en nuestros usuarios y que los mismo siempre sean los principales beneficiarios de todo nuestro trabajo. Falta mucho por construir, ofrecer y aprender, pero sabemos todo el equipo de alaU que lo vamos a lograr, porque creemos en lo que hacemos, porque amamos lo que hacemos.

Finalmente quisiera agradecer su apoyo durante el año 2016.



Diana Medina Gómez

GERENTE GENERAL ALAU