

Cuenca, 24 de abril de 2018

INFORME DEL GERENTE GENERAL POR EJERCICIO 2017

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 2017.

Durante la gestión realizada se han desarrollado los siguientes procesos.

Se ejecutaron los procesos de planificación interna del equipo establecidos, manteniendo estrategias y herramientas digitales para el desenvolvimiento óptimo del mismo, logrando mejorar la efectividad y eficiencia notablemente. Se mantuvo por lo tanto los acuerdos establecidos en el 2016, cuyos lineamientos generales son: 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 continuamos con el 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 requerimientos de ley y a su vez nos permitió tomar decisiones financieras más acertadas. Cabe destacar que este es el segundo año contable de la empresa y consiguió nuevamente generar utilidades significativas, siempre recordando que alaU nació como un proyecto de emprendimiento prácticamente desde cero y que hoy por hoy se constituye como el Instituto de preparación online líder en el Ecuador.

Entre las principales estrategias de posicionamiento que se debe destacar, está la formación de una comunidad de estudiantes de todo el país, con una fuerte interacción social, gracias a que se identifican con la marca y el propósito de alaU; convirtiéndonos en el canal educativo en YouTube más grande del país, y contando con una comunidad de estudiantes en Facebook con ya casi 200.000 seguidores.

Entre uno de los principales propósitos que se plantearon el año pasado, estuvo la expansión a nuevos territorios, lo que felizmente puedo informar que se logró, ya que alaU ahora también se encuentra en Colombia; constituyéndose legalmente en el vecino país como alaU.co, gracias a la sociedad que se logró cerrar del 50% con socios estratégicos de Colombia, lo que permitirá efectivizar las operaciones en este nuevo mercado.

A inicios del segundo trimestre, gracias a que se puede contar con un presupuesto con cifras positivas, conseguimos fortalecer aun más nuestro equipo de trabajo, ingresando a roles a profesionales en docencia, diseño, comunicación y producción; aportando significativamente a la consecución más acelerada de los objetivos planteados.

Se realizaron importantes inversiones en cuestión de equipos y mobiliario, principalmente en el área de producción. También se logró la ampliación de la oficina, alquilando todo el segundo piso del edificio donde laboramos.

Lamentablemente entre todo lo bueno que alaU ha conseguido este año, en el mes de octubre nuestro querido promotor Luis Galárraga falleció de imprevisto de un paro cardio-respiratorio, significando una gran pérdida para todo el equipo, y sin embargo dejándonos muchos aprendizajes valiosos; recordando y manteniéndole siempre en nuestros corazones como un ejemplo y amigo invaluable.

Mantenemos el objetivo de consolidar el equipo de promoción y ventas, gracias al aumento de personal estratégico que trabaje con nosotros en el proceso de socialización y venta directa, el mismo que anteriormente 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 las ventas, y por ende mayores ingresos y aceleración del crecimiento.

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, profesional y en el ecosistema emprendedor.

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, instituciones de alcance nacional, entre otras.

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

El reto para este nuevo año al igual que el anterior es grande ante un mercado tan versátil y cambiante, y ante la creciente competencia, la cual muy alegremente podemos decir que continuamos por mucho liderando el mercado; nuestro objetivo es la optimización de costos, el incremento en las ventas de servicios, la expansión de servicios y operaciones en nuevos territorios, aumento de talento humano principalmente en el área de desarrollo tecnológico y ventas, pero sobre todo nuestro principal propósito será continuar creando un mayor impacto en nuestros usuarios y sus familias, y que los mismos siempre sean los principales beneficiarios de todo nuestro trabajo y servicio. Falta mucho por construir, ofrecer y aprender, pero todo el equipo de alaU sabemos que lo vamos a lograr, porque creemos en lo que hacemos, porque amamos lo que hacemos.

Finalmente quisiera agradecer su apoyo durante el año 2017, reiterando mi compromiso y servicio.

Diana Medina Gómez

GERENTE GENERAL

INSTITUTO DE EDUCACIÓN ONLINE ALAUPUNTOEC C.A.