



RENDICIÓN DE CUENTAS 2019

**EMPRESA PÚBLICA DE
PRODUCCIÓN Y DESARROLLO
ESTRATÉGICO DE LA
UNIVERSIDAD ESTATAL
DE MILAGRO**



Tabla de contenido

.....	0
1. RENDICIÓN DE CUENTAS 2019	4
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL	4
2.....	4
2.1. Antecedente Histórico de EPUNEMI.....	4
2.2.....	4
Secuencia Histórica EPUNEMI.....	4
.....	4
2.3 Orientación Institucional.....	5
2.3.1 Misión.....	5
2.3.2 Visión	5
2.4. Valores Institucionales	5
2.4.1. Morales	5
2.4.2. Profesionales	6
2.5. Lineamientos y objetivos y políticas institucionales	6
2.5.1. Responsabilidad Social Corporativa	6
2.5.2. Objetivos Gubernamentales.....	6
2.5.3. Objeto Social de la Organización.....	7
2.5.4. Estructura Organizacional.....	8
.....	8
2.5.5. Estructura Administrativa, Operativa y Legal	8
2.5.6. Políticas Alineadas al Servicio	9
2.6. Metas 2019	9
2.6.1.....	9
Plan estratégico de desarrollo empresarial alineado con el Plan Nacional del Buen Vivir.....	9
2.6.2. Mecanismo de implementación sobre Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública	10
2.6.3. Lineamientos para la inversión de los recursos públicos y la regulación económica.....	10
2.6.4. Cumplimiento de Atribuciones	10
3. RESPONSABILIDAD SOCIAL	11
4. INFORMACIÓN FINANCIERA	12

4.1. Ingresos EPUNEMI	12
4.1.1. Prestaciones de servicios en el periodo 2019.....	12
4.2. Gastos EPUNEMI	12
4.2.1. Contrataciones de Servicios en el periodo 2019.....	13
5. FUNCIONES DEPARTAMENTALES	14
5.1. Bienes y Servicios Generales	14
.... ESCUELA DE CAPACITACIÓN PARA CONDUCTORES PROFESIONALES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO - ECUNEMI	16
6.....	16
6.1. Antecedentes	16
Principios	17
6.3. Gestión Directiva.....	18
6.4. Información Financiera ECUNEMI	18
6.4.1. Ingresos	18
6.5. Gestión Académica	19
6.5.1. Inspectoría	20
6.5.2.....	20
Actividades realizadas en el año 2019.....	20
6.5.3. Ventas.....	20
6.5.4. Cursos ECUNEMI	23
6.5.5. Cuadro de estudiantes incorporados	24
6.5.6. Actividades de gestiones Administrativas	27
6.6. Cantidad de Productos Vendidos.....	28
6.7. Segmento de Mercado.....	29
6.7.1. Zonas donde se Ofertan los Productos.....	29
6.8. Canales de Ventas: Cantidad de Ventas por cada Canal	30
6.9.....	31
Próximos Productos Por Ofertar	31
6.10. Futuros Proyectos.....	31
CENTRO DE FORTALECIMIENTO DE AREAS ESTRATEGICAS CFAE.....	31
7.....	31
7.1 Antecedentes	31
7.2. Orientación del Negocio.....	32
7.3. Orientación Institucional.....	32

7.4. Aporte de línea de negocio CFAE.....	33
7.4.1.....	33
Gestiones Realizadas durante el periodo 2019	33
7.4.2. Aporte de CFAE en la región	35
7.4.3. Cantidad de Productos Ofertados CFAE 2019	36
7.4.4. Cantidad de Productos Vendidos.....	37
7.4.5. Zonas donde se ofertan los productos	38
7.4.6. Canales de Ventas.....	38
7.5. Información Financiera CFAE	39
7.5.1. Ingresos CFAE.....	39
7.5.2. Gastos CFAE	40
7.6. Información financiera CFORTEC	40
7.7. Información Financiera CSE	41
7.7.1. Ingresos Mensuales Centro de Servicios CSE	41
7.7.2. Gastos Mensuales Centro de Servicios CSE.....	41

1. RENDICIÓN DE CUENTAS 2019

El principal objetivo del presente documento es corroborar cada una de las actividades que se realizaron durante el periodo 2019, además de los rubros resultantes de proyectos y convenios realizados, cambios estructurales que permitieron a la empresa contribuir con desarrollo a cada una de las líneas de negocios, para lo cual se realizaron inversiones las cuales representan gastos significativos que se verán reflejados positivamente a través de los ingresos generados a corto mediano-plazo.

Dentro de la información que se expondrá en el documento se encontrará información de la institución en general y de los centros de negocios, en los cuales se detallarán los cambios realizados, nuevos aportes, e información financiera ingresos y gastos reflejados a través del periodo analizado.

2. INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

2.1. Antecedente Histórico de EPUNEMI

La Empresa Pública de Producción y Desarrollo Estratégico de la Universidad (EPUNEMI) se fundó el 26 de noviembre de 2012 con el fin de crear una entidad que maneje las actividades de autogestión de las universidades del país. De esta forma, dichas universidades podrán proporcionar a sus estudiantes la opción de seguir su carrera en la modalidad de educación continua en diferentes campos para que puedan obtener sus títulos en tercer y cuarto nivel. Ante esto, EPUNEMI se encarga de atender las necesidades de la comunidad, del sector empresarial y de administración pública. Es así como esta entidad se encarga de brindar un servicio completo para todos sus estudiantes.

Adicional al programa de Educación Continua, EPUNEMI tiene a su disposición un curso ofrecido por la Escuela de Capacitación de Choferes Profesionales (ECUNEMI) en el que se realizan capacitaciones a conductores profesionales para obtener licencias de tipo C. Estos cursos están autorizados por la Agencia Nacional de Tránsito basadas legalmente en la Ley de Tránsito, Transporte Terrestre y Seguridad Vial.

2.2. Secuencia Histórica EPUNEMI



Ilustración 1: Línea Histórica

2.3 Orientación Institucional

2.3.1 Misión

Aportar a través de nuestras líneas de negocios de desarrollo evolutivo con personal altamente capacitado, sistema de tecnología avanzada, moderna infraestructura que contribuya al aprendizaje de habilidades y talento humano para lograr dinamismo económico y social de la región y el país a través de la formación de nuestros profesionales.

2.3.2 Visión

Convertirnos en referencia de aporte al desarrollo innovador y de empleo con el fin de mejorar la calidad de vida a nuestros profesionales y generar dinamismo económico a nuestra región y el país.

2.4. Valores Institucionales

2.4.1. Morales

- **Honestidad.** - Esta dada por la virtud que caracteriza a las personas por el respeto a las buenas costumbres, a los principios morales y a los bienes ajenos, es armonizar las palabras con los hechos, es tener identidad y coherencia para estar orgulloso de sí mismo, es el un valor, vital y medular para poder convivir en sociedad, orienta todas las acciones y estrategias de nuestra actividad.
- **Responsabilidad.** - es el cumplimiento de las obligaciones o cuidado al hacer o decidir algo, o bien una forma de responder que implica el claro conocimiento de que los resultados de cumplir o no las obligaciones, recaen sobre uno mismo, llevar a cabo sus tareas o diligencias, con seriedad y prudencia, porque las cosas se las debe hacer bien desde el principio hasta el final.
- **Lealtad.** - Es la permanente devoción o fidelidad sobre aquello que se sienta honrado pertenecer, el apoyo constante a la empresa y nunca dar la espalda a aquello que conocemos como importante en la vida frente a cualquier dificultad que se presente.
- **Solidaridad.** - Es el apoyo o adhesión circunstancial a una causa o al interés de otros, dar la mano a las o los compañeros en situaciones, que sienta el respaldo, ayuda y protección.
- **Respeto.** - Es un sentimiento positivo que se refiere a la acción de respetar; es equivalente a tener veneración, aprecio y reconocimiento por una persona o cosa y principalmente respeto por uno mismo.
- **Tolerancia.** - La tolerancia es un valor moral que implica el respeto íntegro hacia el otro, hacia sus ideas, prácticas o creencias, independientemente de que choquen o sean diferentes de las nuestras, es una actitud fundamental para la vida en sociedad
- **Perseverancia.** - Es la firmeza o constancia en una cosa, alude a la duración permanente o continúa y no declinar a nuestros objetivos.

- Humildad. - Es una virtud humana atribuida a quien ha desarrollado conciencia de sus propias limitaciones y debilidades, y obra en consecuencia, Una persona que actúa con humildad no tiene complejos de superioridad, ni tiene la necesidad de estar recordándoles constantemente a los demás sus éxitos y logros; mucho menos mirar tratar de hacer menor a las personas de su entorno, este valor es lo opuesto a lo soberbia.

2.4.2. Profesionales

- Equidad. - El uso de la imparcialidad para reconocer el derecho de cada uno, utilizando la equivalencia para ser iguales, la equidad adapta la regla para un caso concreto con el fin de hacerlo más justo.
- Trabajo en equipo. -Es la unión de dos o más personas organizadas de una forma determinada, las cuales cooperan para lograr un fin común que es la ejecución de un proyecto y de esta manera alcanzar el objetivo planteado.
- Puntualidad. - Es la disciplina de estar a tiempo para desempeñar las obligaciones; La puntualidad es fundamental para conceder a nuestra personalidad: carácter, orden y eficacia y de esta manera se está en condiciones para realizar más diligencias, desempeñar mejor las actividades laborales, ser merecedor de confianza, ser respetado y, de esta manera lograr una mejor convivencia.

Empoderamiento. - Es desarrollar en una persona la confianza y la seguridad en sí misma, en sus capacidades, en su potencial y en la importancia de sus acciones y decisiones para afectar su vida positivamente.

2.5. Lineamientos y objetivos y políticas institucionales

2.5.1. Responsabilidad Social Corporativa

Durante la ejecución de sus actividades EPUNEMI:

- Respetará los derechos de la naturaleza.
- Contribuirá a que la población beneficiada de os proyectos ejecutados por PEUNEMI viva en un ambiente sano.
- Tratará los recursos naturales de modo racional sustentable y sostenible.
- Integrará los costos socio ambientales en los costos de producción de cada uno de sus productos y servicios que ofrecerá.
- Aportará al desarrollo humano y buen vivir de la población ecuatoriana. Cumplirá las disposiciones de la Ley de Empresas Públicas.

2.5.2. Objetivos Gubernamentales

La ley orgánica de empresas públicas ha permitido que a la presente fecha el país cuente con empresas públicas constituidas que aportan en lo siguiente:

- La gestión de importantes sectores estratégicos y no estratégicos de la economía
- Servicios ofrecidos por los gobiernos autónomos descentralizados
- Las universidades del país en sus actividades de autogestión, el cual es nuestro caso.

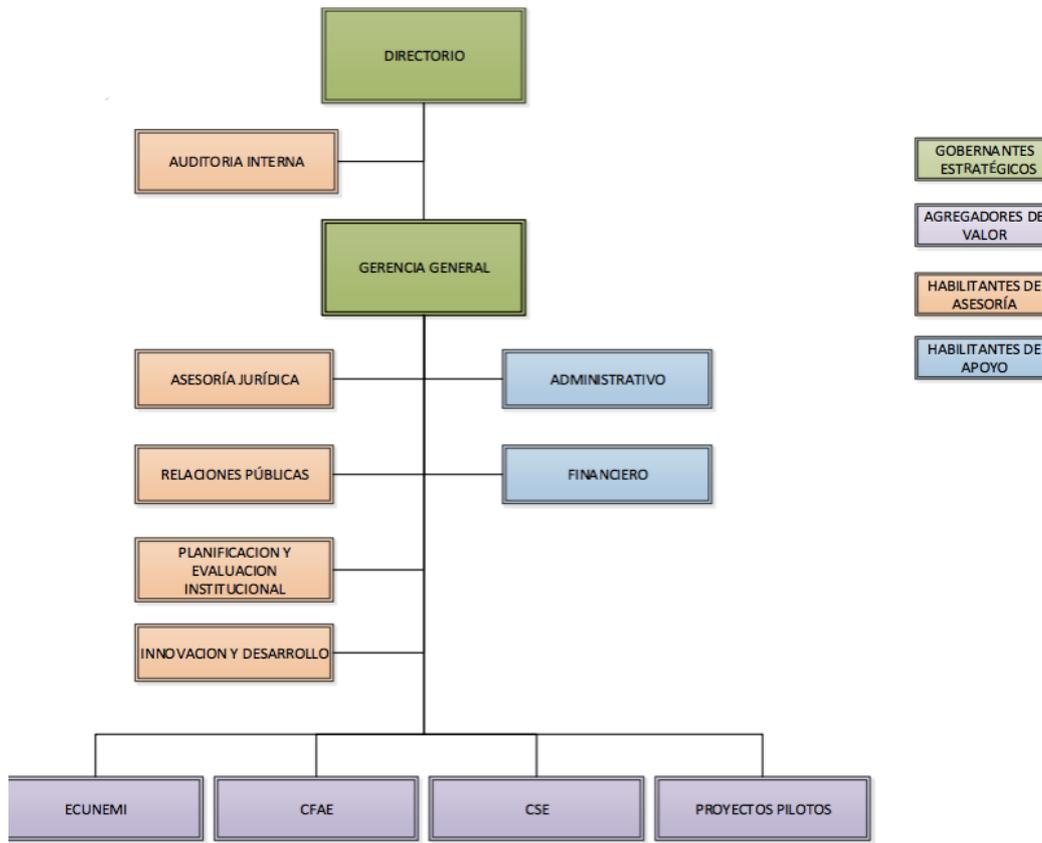
Por consiguiente, las empresas públicas constituidas en diferentes ámbitos de la economía están dinamizando el empleo y la producción. Esto se puede evidenciar en la referencia de nuestro primer año de gestión.

2.5.3. Objeto Social de la Organización

- Planificar, diseñar, evaluar, priorizar y ejecutar los planes, programas y proyectos de desarrollo local e infraestructura en las zonas de influencia de los proyectos en los sectores estratégicos.
- Contratar la adquisición de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios, incluidos los de consultoría y fiscalización, necesarios para el cumplimiento de su objeto social.
- Controlar y fiscalizar la ejecución de los planes, programas y proyectos de desarrollo local en las zonas de influencia de los proyectos en los sectores estratégicos.
- Suscribir los acuerdos, convenios, contratos y otros instrumentos necesarios para el cumplimiento de su gestión política, comunitaria, comunicacional y de diseño, evaluación y ejecución de proyectos.
- Coordinar, implementar y liderar las acciones políticas, sociales, comunitarias, comunicacionales y de proyectos necesarias para el cumplimiento de su gestión en territorio.
- Las demás actividades que de conformidad con el ordenamiento jurídico aplicable, sean de competencia de la empresa pública.
- En general, para el cumplimiento de su objeto social la empresa pública podrá suscribir con entidades y empresas públicas, incluidos los gobiernos autónomos descentralizados.

Banca pública, empresas privadas que tengan suscritos contratos de desarrollo y construcción de infraestructura de los sectores estratégicos, operadores, toda clase de acuerdos, convenios, actos o contratos administrativos, civiles; financieros, mercantiles, comerciales, industriales, propiedad intelectual o de servicios, debiéndose sujetar a las normas jurídicas específicas que regulan esos actos jurídicos y a las normas que rigen el giro del negocio de la empresa.

2.5.4. Estructura Organizacional



2.5.5. Estructura Administrativa, Operativa y Legal

Las empresas públicas deben buscar la prestación eficiente de servicios públicos con equidad social, obligatoriedad, generalidad, uniformidad, eficiencia, universalidad, accesibilidad, regularidad, calidad, continuidad, seguridad, precios equitativos y responsabilidad (Ley Orgánica de Empresas Públicas, 2009: arts.

2 y 3, la inversión de las empresas públicas debe considerar lo siguiente:

- Los recursos de inversión se deben canalizar hacia mejoras técnicas que garanticen su autogestión, sostenibilidad y rentabilidad financiera.
- Se debe cumplir con parámetros de calidad, regulaciones y mecanismos, que generen mejoras en sus sistemas de recaudación y reduzcan sus costos de operación.
- Se deberá demostrar, además del cumplimiento de parámetros de eficiencia y calidad, la rentabilidad económica de las empresas con preeminencia de la rentabilidad social. Para estas empresas, el Estado podrá constituir subvenciones y aportes estatales

- Lineamientos para La inversión de Los recursos públicos y La regularización económica (423), que garanticen la continuidad o cobertura del servicio público (Ley Orgánica de Empresas Públicas, 2009: art. 40).

2.5.6. Políticas Alineadas al Servicio

- Fomentar un servicio público eficiente y competente
- Promover la gestión de servicios ofertados de calidad, oportunos, continuos y de amplia cobertura y fortalecer los mecánicos y regularización.

2.6. Metas 2019

- Incrementar las ventas en todas las Unidades de Negocios con respecto a las ventas alcanzadas en el ejercicio 2018.
- Reducir la cartera vencida y cuentas por cobrar proveniente de productos y servicios vendidos en ejercicios anteriores.
- Crear e implementar los procesos y actividades relacionadas al servicio al cliente, seguimiento y servicio postventa en todas las Unidades de Negocios.
- Implementar un sistema de gestión integral y migrar el sistema de gestión implementado hacia un sistema de información TIC's
- Mejorar la competencia del Talento Humano de EPUNEMI.
- Mejorar la imagen y posicionamiento de la marca, productos y servicios de EPUNEMI en la comunidad de UNEMI: estudiantes, profesores y administrativos.
- Innovar, desarrollar y ejecutar oportunidades de negocios sustentables, de alta rentabilidad y/o rentabilidad probada para la empresa o que se estén acordes al Plan Estratégico Institucional de UNEMI.

2.6.1. Plan estratégico de desarrollo empresarial alineado con el Plan Nacional del Buen Vivir

En función de la Misión y Visión de EPUNEMI, la planificación institucional tiene especial articulación con los objetivos 1, 2, 3, 4, 6 y 11 del Plan Nacional del Buen Vivir PNBV:

- Objetivo 1: Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial en la diversidad.
- Objetivo 2: Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.
- Objetivo 3: Mejorar la calidad de vida de la población.
- Objetivo 4: Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable.

- Objetivo 6: Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas.
- Objetivo 11: Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible.

2.6.2. Mecanismo de implementación sobre Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública

PLANIFICACIÓN PARTICIPATIVA

MEDIOS DE VERIFICACIÓN

Se han implementado mecanismos de participación ciudadana para la formulación de políticas y planes

la Página Web, y redes sociales

2.6.3. Lineamientos para la inversión de los recursos públicos y la regulación económica

Con base a la LOEP Art. 9, numerales 4,5,6 y el Estatuto de EPUNEMI, en su Capítulo III, Sección I, Art. 13.- Atribuciones, deberes y responsabilidades del Directorio, establece que es deber y atribución del Directorio:

- Aprobar las políticas aplicables a los planes estratégicos, objetivos de gestión, presupuesto anual, estructura organizacional y responsabilidad social corporativa.
- Aprobar el presupuesto general de la empresa y evaluar su ejecución.
Aprobar el plan estratégico de la empresa, elaborado y presentado por la Gerencia General, y evaluar su ejecución.

2.6.4. Cumplimiento de Atribuciones

Atribuciones	Acciones Realizadas	Principales Resultados
Efectuar la comunicación externa e interna que permita dar a conocer e interiorizar en la opinión pública y en la organización, un conocimiento claro, preciso y positivo de la misión, visión, objetivos estratégicos y resultados de la gestión de la EPUNEMI	Retroalimentación	Personal Participativo activo y
Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de jóvenes al mercado laboral, ya sea a través de un primer empleo o de forma remunerada, a través de pasantías, las mismas que requieren de validación como experiencia profesional.	Experiencia Laboral	Jóvenes diferentes de instituciones competentes
Identificación de nuevas fuentes de ingresos mediante un Plan Estratégico de Negocios que amplíe la capacidad de desarrollo y auto sostenibilidad de la Empresa.	Plan de ingresos	Mejoras económicas

Desarrollo de los Recursos Humanos potencializando las competencias laborales y los requerimientos técnicos institucionales consistentes con los planes estratégicos de la Empresa.	Competencias Laborales	Expectativas en el campo laboral
---	------------------------	----------------------------------

Posicionar la imagen de credibilidad y excelencia empresarial	Marca Manual	Empresa responsable
--	---------------------	----------------------------

- 3.
- 3.

3. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Durante la ejecución de sus actividades EPUNEMI:

1. Respetará los derechos de la naturaleza.
2. Contribuirá a que la población beneficiada de los proyectos ejecutados por PEUNEMI viva en un ambiente sano.
3. Tratará los recursos naturales de modo racional sustentable y sostenible.
4. Integrará los costos socio-ambientales en los costos de producción de cada uno de sus productos y servicios que ofrecerá.
5. Aportará al desarrollo humano y buen vivir de la población ecuatoriana.
6. Cumplirá las disposiciones de la Ley de Empresas Públicas.

Cabe recalcar la importante gestión realizada en beneficio de la Ciudad de Milagro en el periodo 2019, la gestión se llevó a cabo gracias a la conformación de equipos de funcionarios de EPUNEMI, los cuales ayudaron a la limpieza y organización de desechos del Rio Milagro, el objetivo principal es mantener el cuidado ambiental y la habilitación del caudal natural del rio para disminuir riesgos de inundaciones para próximos inviernos.

Esta gestión se realizará de forma continua en beneficio de nuestra comunidad y EPUNEMI como institución pública se compromete de esta manera incentivar al cambio ideológico con base al cuidado de nuestro entorno.



4. INFORMACIÓN FINANCIERA

4.1. Ingresos EPUNEMI

POR UNIDADES DE NEGOCIO	INGRESOS
Escuela de Conducción	\$937297,04
CFAE EPUNEMI	\$1590077,59
Alquiler de Togas y Brilletes	\$14881,00
Centro de Servicio EPUNEMI CSE	\$14086,95
CFORTEC EPUENEMI	\$440893,71
Consultoría EPUNEMI	\$42600,00
Prestación de servicios	\$541.766,10
TOTAL GENERAL	\$3'581.602,39

4.1.1. Prestaciones de servicios en el periodo 2019

De acuerdo con los convenios en los cuales se brindó servicios a diferentes instituciones detallados en la siguiente tabla con detalles de ingresos a EPUNEMI:

CONTRATACIONES PROVEEDOR DEL ESTADO	CANTIDAD
Servicio de capacitación para la ejecución del Plan Institucional de Capacitación 2019 al personal de salud y administrativo del hospital general IESS de Santo Domingo	\$256.406,46
Servicio de capacitación Integral para el personal médico-administrativo y código de trabajo del hospital general - Milagro	\$50.000,00
Servicio de capacitación universidad Técnica de Quevedo	\$35.715,00
Servicio de enseñanza en idioma ingles para alcanzar la forma de nivel B1- Fase 1 a estudiantes de tercer nivel de la universidad estatal de milagro	\$199,644,64
TOTAL	\$541.766,10

4.2. Gastos EPUNEMI

GASTOS	CANTIDADES
Gastos de ventas	\$72.738,06
Gastos administrativos	\$1'661.883,20
Depreciaciones	\$167.856,96
Gastos financieros	\$17.582,80
Seguros, costos financieros y otros gastos	\$16.324,61
Contrataciones públicas e ínfimas	

TOTAL	\$2'591.034,63
--------------	-----------------------

4.2.1. Contrataciones de Servicios en el periodo 2019

Dentro del periodo 2019 se realizaron las siguientes contrataciones a través del sistema de Contratación pública, ínfimas cuantías, y como proveedores de servicios y capacitaciones, lo cual genera un aporte importante a nuestro desarrollo continuo institucional.

A continuación, se detallan los contratos realizados para cubrir con necesidades demandantes de servicios y como proveedores de servicios:

CONTRATOS	CANTIDAD
Sistema de Contratación Pública	\$422776,30
Ínfimas Cuantías	\$235040,8294
TOTAL	\$657.817,12

Respaldos Sistema Contratación Pública:

Nº	ESTADO	MONTO	FECHA
1	Ejecución de Contrato	\$16779,03	24/1/2019 12:00:00
2	Ejecución de Contrato	\$71000	13/3/2019 15:00:00
3	Ejecución de Contrato	\$13928,57	17/6/2019 09:00:00
4	Ejecución de Contrato	\$32142,48	30/4/2019 17:00:00
5	Adjudicado -	\$60000	11/11/2019

www.epunemi.gob.ec

	elaboración de herramientas organizacionales del talento humano de la empresa pública de producción y desarrollo estratégico de la universidad estatal de milagro	Registro de Contratos		08:00:00
6	Contratación del servicio de capacitación en reanimación cardiopulmonar avanzado, para el cumplimiento de capacitación a servidores públicos del hospital general IESS santo domingo como parte del proceso de contratación nº re-hgisd-006-2019	Ejecución de Contrato	\$69230,24	12/8/2019 10:00:00
7	Servicio de emisión de pasajes aéreos nacionales	Adjudicado - Registro de Contratos	\$7230,36	7/5/2019 17:00:00
8	Contratación del servicio de publicidad y propaganda en medios de comunicación masiva que difundan los cursos que ofertan las unidades de negocios de la empresa pública de producción y desarrollo de la universidad estatal de milagro	Adjudicado - Registro de Contratos	\$63271,41	5/9/2019 17:00:00
9	Contratación de un espacio físico u oficina para los cursos de auxiliar de enfermería sede Guayaquil sur con la finalidad de desarrollar los diferentes cursos que oferta CFAE	Finalizada	\$16071	31/7/2019 15:30:00
10	Contratación de un espacio físico para brindar el servicio de capacitación a los servidores públicos para la ejecución del plan de capacitación 2019 para el personal del hospital IESS santo domingo	Adjudicada	\$40194,64	31/7/2019 18:00:00

5. FUNCIONES DEPARTAMENTALES

5.1. Bienes y Servicios Generales

Misión

Liderar actividades logísticas y ejecutarlas a fin de que garanticen un servicio eficiente de mantenimiento básico, tanto preventivo como correctivo de los bienes muebles e inmuebles de la empresa; asegurar el orden, la limpieza y la conservación del buen uso de los diferentes espacios en las instalaciones, para que se cumplan los objetivos de EPUNEMI.

Equipo de Trabajo

Nº	BIENES Y SERVICIOS GENERALES	ENCARGADO
----	------------------------------	-----------

01	Sr. Jorge Luis Centanaro	Analista de bienes y Servicios Generales
02	Ing. Carlos Villamar	Bodeguero
03	Sr. Washington Macías	Conserje
04	Sr. Jorge Vidal	Conserje
05	Sr. Hernán Guamán	Conserje
06	Sr. Carlos Castillo	Conductor Administrativo
07	Sr. Carlos Medina	Conductor Administrativo
08	Sr. Roberto Saltos	conductor administrativ

Actividades Relevantes

- En cumplimiento a lo que establece la Norma de Control Interno de la Contraloría General del Estado 406-13 Mantenimiento de bienes de larga duración, con fecha 06/04/2017 se realizó la contratación del mantenimiento correctivo para los 17 vehículos y maquinaria institucional con la finalidad de conservar su estado óptimo de funcionamiento y prolongar su vida útil.
- A través del Centro de Servicios de la EPUNEMI, se ejecutaron los mantenimientos preventivos para el parque automotor de la empresa, durante todo el año.
- Se emitieron órdenes de movilización vehicular institucionales y de la Contraloría General del estado para las diferentes comisiones que cumplieron los vehículos de la empresa.
- El parque automotor institucional cuenta con su respectiva matriculación anual
- Direccionar los trámites en coordinación con las diferentes unidades de negocios y áreas de la empresa, para dar una ágil solución a cualquier inconveniente que se presente.
- Generar en forma planificada las solicitudes de aulas donde se imparten las clases de las unidades de negocios.
- Coordinar la ejecución de mantenimientos a las diferentes áreas y unidades de negocio.
- Se realiza informe de pagos de servicios básicos (alquiler, agua, luz, teléfono)
- Matriculación y revisión mensual de infracciones de tránsito de los vehículos que se detalla a continuación

N.- VEH	TIPO VEHICULO	DE MARCA	TONELAJE	CARACTERISTICAS	AÑO
V1	AUTOMOVIL SEDAN	CHEVROLET	0,75	AVEO ACTIVO 1,6 5P AC	2012
V2	AUTOMOVIL SEDAN	CHEVROLET	0,75	AVEO ACTIVO 1,6 5P AC	2012
V3	AUTOMOVIL SEDAN	CHEVROLET	0,75	AVEO ACTIVO 1,6 5P AC	2012

V4	AUTOMOVIL SEDAN	CHEVROLET	0,75	AVEO ACTIVO 1,6 5P AC	2012
V5	AUTOMOVIL SEDAN	CHEVROLET	0,75	AVEO ACTIVO 1,6 5P AC	2012
V6	AUTOMOVIL SEDAN	CHEVROLET	0,75	AVEO ACTIVO 1,6 5P AC	2012
V7	CAMIONETA DOBLE CABINA	CHEVROLET	1,25	CHEVROLET LUV-DIMAX 2,4L CD TM 4X2	2012
V8	AUTOMOVIL SEDAN	NISSAN	0,50	SENTRAL TM 1,6 5P 4X2 AC	2014
V9	AUTOMOVIL SEDAN	NISSAN	0,50	SENTRAL TM 1,6 5P 4X2 AC	2014
V10	AUTOMOVIL SEDAN	NISSAN	0,50	SENTRAL TM 1,6 5P 4X2 AC	2014
V11	CAMION FURGON	HINO	5,00	XZU720L-HKFRL3 AC 4,0 2P 4X2	2014
V12	CAMION GRUA	HINO	5,00	XZU720L-HKFRL3 AC 4,0 2P 4X2	2014
V13	CAMION BALDE ABATIBLE	HINO	5,00	XZU720L-HKFRL3 AC 4,0 2P 4X2	2014
V14	CAMION PLATAFORMA	HINO	5,00	XZU720L-HKFRL3 AC 4,0 2P 4X2	2014
V15	FURGONETA	KIA	1,50	PREGIO3.03P4P4X2TM DIESEL	2014
V16	CAMIONETA DOBLE CABINA	MAZDA	1,25	BT-50 STD FL AC 2.6 CD 4X	2014
V17	CAMIONETA DOBLE CABINA	MAZDA	1,25	BT-50 STD FL AC 2.6 CD 4X	2014
V18	BARREDORA	NEW HOLLAND		L223-LOADER	2017
V19	BUS	INTERNACIONAL	10,60	MIDI 3100-4.8-4X2 TM DIESEL CN	2018

- Se realizó la optimización de recursos con el cambio del tipo de combustible de SUPER G-PRIX a ECOPAIS, lo cual generó un ahorro del 63,53 % por galón consumido.
- En cumplimiento a lo que establece la Normas de Control Interno de la Contraloría General del Estado 406-10 Constatación física de existencias y bienes de larga duración, en el mes de septiembre del 2019 se procedió a realizar las constataciones de bienes de la EPUNEMI en la matriz, teniendo registrados 1.241 bienes.

6. ESCUELA DE CAPACITACIÓN PARA CONDUCTORES PROFESIONALES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO - ECUNEMI

6.1. Antecedentes

ECUNEMI inicia sus actividades con base la aprobación por parte de la Agencia Nacional de Tránsito mediante Resolución No. 005-DE-2012-ANT, alineados a la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial. Desde el año 2012 hasta la actualidad se han desarrollado 28 promociones de cursos de capacitación para obtener licencias tipo C, D y E, los cuales fueron ofertados con la modalidad convalidación y modalidad regular.

6.2. Orientación del Negocio

Misión

Contribuir con la disminución del índice de siniestralidad con base a la capacitación y formación de profesionales en el ámbito de tránsito, transporte terrestre y seguridad vial con conciencia y responsabilidad vial en beneficio de nuestra comunidad, la región y el país.

Visión

Establecer una tendencia en las escuelas de formación de conductores profesionales dando un giro a mediano plazo, pero on estructuras sólidas que sirvan para convertimos en socios estratégicos y generadores de soluciones sustentables y sostenibles de las organizaciones en el ámbito de tránsito, transporte terrestre y seguridad y educación vial.

Principios

- Fomentar la ética dentro de la formación y capacitación para conductores profesionales.
- Respeto al medio ambiente.
- Exigencia de cumplimiento a los futuros conductores profesionales y a la comunidad en general, de la aplicación de las normativas del Reglamento Ley de Tránsito, Transporte Terrestre y Seguridad Vial.
- Cumplimiento de las normativas vigentes por las autoridades que rigen a las escuelas de conducción.
- Cumplimiento de los compromisos adquiridos con los socios estratégicos.

Objetivo General

Proyectar nuestra línea de negocio ECUNEMI con fortalecimiento y desarrollo Institucional, fomentando el crecimiento de la Escuela de Conducción a través de la incorporación de nuevos productos y mejora de la imagen de la Unidad de negocio.

Objetivos Estratégicos

Objetivo Estratégico I.- Incremento de estudiantes en las aulas de clases aprovechando el espacio físico con que cuenta la institución.

Objetivo Estratégico II.- Diversificar la oferta de los cursos de formación Profesional para los conductores y la comunidad con la implementación de los

cursos de capacitación para obtener licencia tipo E, modalidad convalidación, lo cual ha sido autorizado por la ANT.

Objetivo Estratégico III.- Acercamiento con los organismos pertinentes para agilizar los trámites respectivos y los permisos correspondientes, siempre apegados a la ley, normativas internas y externas; y, por los organismos de control.

Objetivo Estratégico IV.- Fortalecimiento del cuerpo docente en base a perfiles por competencias para cada materia con profesional especializado y de cuarto nivel. Brindar la continuidad en los procesos académicos de los Docentes.

6.3. Gestión Directiva

Determinar y hacer cumplir las políticas internas; y, las impartidas por la ANT y los demás organismos de control. Además, dirigir el correcto funcionamiento de las clases teóricas, prácticas para bienestar de los estudiantes.

Gestión de nuevos servicios y productos

En la actualidad ECUNEMI oferta cursos para licencias tipo C, D y E, autorizados mediante RESOLUCIÓN No. 150 – DE – DTHA – ANT - 2015 del 10 de diciembre del 2015.

Cursos aprobados y desarrollados

Nº	Nombre del curso	Número de participantes/ dirigidos	Horas de capacitación	Avales académicos e institucionales
1	Curso de obtención de licencia profesional tipo C	ANT	ANT	ECUNEMI, UNEMI, ANT
2	Curso de obtención de licencia profesional tipo E	ANT	ANT	ECUNEMI, UNEMI, ANT
3	Curso de obtención de licencia profesional tipo D	ANT	ANT	ECUNEMI, UNEMI, ANT
4	Curso de capacitación de conductores profesionales			

6.4. Información Financiera ECUNEMI

Los resultados financieros por parte de la unidad de negocio ECUNEMI en el período fiscal 2019 se detallan a continuación:

6.4.1. Ingresos

Ingresos Totales 2019

Como resultado de las labores de venta de los cursos de conducción para licencia tipo C, D y E, ECUNEMI obtuvo un ingreso anual 2019 de **USD\$ 952.178,04**.

Es importante mencionar que en el mes de diciembre se percibió un ingreso de \$ 156.521,40 correspondiente al anticipo del 70% del valor total del contrato No. 052-2019 RE-UNEMI-239-2019, cuyo objeto es: CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ENSEÑANZA EN IDIOMA INGLÉS PARA ALCANZAR LA Formación del Nivel B1-fase 1 a Estudiantes de Tercer Nivel de la Universidad Estatal de Milagro.

Ingresos Mensuales

MESES	VENTAS	ALQUILER TOGAS BRILLETES	DE Y	ACUMULADO
Enero	70693,74	321,48		71015,22
Febrero	58568,01			58568,01
Marzo	96805,63			96805,63
Abril	110827,91	4370,42		115198,33
Mayo	94288,58	822,94		95111,52
Junio	71027,77	2325,83		73353,60
Julio	55684,66	343,85		56028,51
Agosto	64444,56	500,01		64944,57
Septiembre	91936,89	1251,45		93188,34
Octubre	113492,81	4165,23		117658,04
Noviembre	60363,74	565,48		60929,22
Diciembre	49162,74	214,31		49377,05
TOTAL	937297,04	14881,00		952178,04

Gastos Mensuales

MESES	COSTO DE VENTAS	GASTOS ADM.	DEPR.	GASTOS FINANCIEROS	SEGUROS Y OTROS	GASTOS
Enero	48738,93	38205,18	7729,15	7,00	191,99	\$94872,25
Febrero	36872,76	33225,20	7729,15	8,08	1276,23	\$79111,41
Marzo	33084,19	57094,26	7729,15	10,34	14,86	\$97932,80
Abril	41514,27	34816,76	7729,13	13,04	-	\$84073,20
Mayo	32164,01	56656,59	7729,14	12,10	57,48	\$96504,36
Junio	45040,34	53619,68	7729,15	9,19	-	\$106398,36
Julio	39588,21	42561,80	7729,15	6,36	-	\$89885,52
Agosto	49345,10	85521,31	7740,96	8,37	4041,59	\$146657,33
Septiembre	34569,17	33490,66	7717,95	7,20	-	\$75784,98
Octubre	42983,25	35476,47	7671,53	12,46	61,00	\$86204,71
Noviembre	41311,48	39440,58	7636,26	15,28	-	\$88403,60
Diciembre	52732,21	38069,84	7628,46	27,02	-	\$98457,53
TOTAL	497943,92	548178,33	92499,17	136,44	5528,19	\$1144286,05

6.5. Gestión Académica

Como su nombre lo indica ECUNEMI es una escuela dedicada a la formación y capacitación para quienes aspiran obtener una licencia profesional. Por tanto,

la parte académica es la razón de ser de nuestra Escuela. De ahí la importancia de mejorar los procesos continuamente, revisando los perfiles de los docentes y las mallas curriculares en base a lo establecido por parte de la ANT. Contamos con más de cincuenta docentes, quienes cumplen con los requisitos y perfiles en base a sus competencias.

6.5.1. Inspectoría

- Supervisar controlar y evaluar la ejecución de las horas académicas de los diversos cursos en los horarios autorizados por la ANT.
- Control de faltas, justificaciones y cualquier otra asistencia académica para los estudiantes de las diversas jornadas académicas en todos sus horarios.
- Mantener la disciplina mediante estrategias metodológicas educativas impartidas a los estudiantes de la Escuela de Conducción ECUNEMI. En todos sus horarios y jornadas.

6.5.2. Actividades realizadas en el año 2019

En la escuela de Conducción ECUNEMI, a partir del 2 de enero al 22 de marzo del 2019 inició el periodo de matriculación de la Licencia Tipo C Décima Primera Promoción, en la cual nos fue autorizado 450 cupos, donde con la colaboración de 10 vendedores, supervisora de ventas y personal ECUNEMI se logró cumplir con 427 cupos vendidos.

6.5.3. Ventas

Personal de Ventas:

- Peñafiel Mendoza Christopher André
- Robles Larreta Felipe Stalin
- Lara Carvajal Byron Alejandro
- Jiménez Vera Danny
- Mayorga Coronel Néstor Wilmer
- Bermúdez Acosta Franklin Israel
- Maridueña Moreira Fernando Javier
- Peñafiel Bajaña José Luis
- Palma Álvarez Cristian Fabricio
- Moreno Álvarez Segundo Augusto

Supervisora de Ventas:

- María Magdalena Méndez Manovanda

Resultado de cumplimientos de responsables de las ventas generadas en el periodo:

Licencia Tipo C

	RESPONSABLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	TOTAL
1	Peñañiel Mendoza Christopher Andres	2	4	2	8
2	Robles Larreta Felipe Stalin	7	3	2	12
3	Lara Carvajal Byron Alejandro	10	6	8	24
4	Jiménez Vera Danny	4	0	0	4
5	López Torres Lenin Stewart	0	5	0	5
6	Mayorga Coronel Néstor Wilmer	6	1	2	9
7	Bermúdez Acosta Franklin Israel	7	5	7	19
8	Maridueña Moreira Fernando Javier	4	1	0	5
9	Peñañiel Bajaña Jose Luis	13	10	5	28
10	Palma Alvarez Cristian Fabricio	14	5	1	20
11	Moreno Alvarez Segundo Augusto	8	6	3	17
	TOTAL	75	46	30	151

Los instructores y personal administrativo de ECUNEMI, también se hicieron partícipes en el periodo de matriculación:

Nº	RESPONSABLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	TOTAL
1	Alvarado silva Jefferson Manuel	3	0	2	5
2	Bajaña Saldaña Jose Arturo	2	10	1	13
3	Barros Bermeo Holger Washington	1	0	13	14
4	Bolaños Vallejo Ricardo Arturo	6	3	3	12
5	Castañeda Cadenas Orlando Enrique	2	0	9	
6	Cujilán Zúñiga Lester Antonio	1	2	2	5
7	Espinoza Parra Edwin Patricio	1	0	4	5
8	Jaramillo Luna Luis Enrique	2	0	2	4
9	Manobanda Poveda Xavier Rodrigo	9	4	7	20
10	Mantilla Murillo Alex Fabián	5	2	2	9
11	Mendoza Alvarado Stanley Reinaldo	12	8	10	30
12	Morales Aguilar Abner Efraín	2	0	0	2
13	Parra Higuera Eblis Bryan	3	1	0	4
14	Parra Arguello Walter	7	4	10	21
15	Poveda Becerra Mario Alberto	2	6	13	21
16	Zamora Barzola Emilio Miguel	1	3	0	4
17	Zúñiga Freire Antonio Martín	7	4	10	21
18	Guerrero flores Gabriela Fernanda	8	3	10	21
19	Barragán Saldaña Edgar Antonio	0	0	0	0
20	Llaqué Ruano María Magdalena	2	0	3	5
21	Méndez Jaramillo Johanna Marlene	2	0	1	3
22	Méndez Manovanda María Magdalena	0	0	1	1
23	Sierra Villavicencio Adela Maritza	0	0	9	9
24	Vélez Ortiz Alfredo Leonardo	1	3	3	7
25	Freddy Peñañiel	0	0	3	3
	TOTAL	89	53	121	263

Licencia Tipo C – Administrativo EPUNEMI

	PERSONAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ACUMULADO
1	Jaqueline Franco	1	2	3	6
2	Gabriela Sánchez	1	0	0	1
3	Daysi Cartagena	1	0	0	1
4	Luisa Nall	1	0	0	1
5	Felipe Días	0	1	0	1
6	María Méndez	0	1	0	1
7	Diana Sanunga	0	0	1	1
8	José Guevara	0	0	1	1
TOTAL		4	4	5	13

Como se puede observar ECUNEMI durante los meses de enero hasta marzo cumplió con los 427 cupos de los 450 cupos que nos autorizó Agencia Nacional de Tránsito.

El 31 de enero recibimos la autorización de matriculación e inicio de clases de las licencias tipo E Convalidación Cuarta Promoción (44 cupos autorizados), D Regular y D Convalidación (58 cupos autorizados) y el 7 de mayo recibimos la autorización de matriculación de la licencia Tipo E Regular Cuarta Promoción (180 cupos autorizados).

#.	PERSONAL	LICENCIA TIPO D REGULAR - VENTAS			D CONVALIDACIÓN			E CONVALIDACIÓN		
		FEBRERO	MARZO	TOTAL	FEBRERO	MARZO	TOTAL	FEBRERO	MARZO	TOTAL
1	PEÑAFIEL MENDOZA CHRISTOPHER ANDRÉ	0	2	2	0	0	0	0	0	0
2	ROBLES LARRETA FELIPE STALIN	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	LARA CARVAJAL BYRON ALEJANDRO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	LOPEZ TORRES LENIN STEWART	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	MAYORGA CORONEL NESTOR WILMER	1	0	1	0	0	0	0	0	0
6	BERMUDEZ ACOSTA FRANKLIN ISRAEL	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	MARIDUEÑA MOREIRA FERNANDO JAVIER	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	PEÑAFIEL BAJAÑA JOSE LUIS	1	1	2	0	0	0	0	0	0
9	PALMA ALVAREZ CRISTIAN FABRICIO	0	1	1	0	0	0	1	0	1
10	MORENO ALVAREZ SEGUNDO AUGUSTO	1	0	1	0	0	0	1	0	1
	TOTAL	3	4	7	0	0	0	2	0	2

INSTRUCTORES - PERSONAL ADMINISTRATIVO ECUNEMI										
#.	PERSONAL	LICENCIA TIPO D REGULAR			D CONVALIDACIÓN			E CONVALIDACIÓN		
		FEBRERO	MARZO	TOTAL	FEBRERO	MARZO	TOTAL	FEBRERO	MARZO	TOTAL
1	ALVARADO SILVA JEFFERSON MANUEL	0	1	1	0	0	0	2	2	4
2	BAJAÑA SALDAÑA JOSE ARTURO	1	2	3	0	0	0	0	0	0
3	BARROS BERMEO HÓLGER WASHINGTON	0	0	0	0	0	0	1	2	3
4	BOLAÑOS VALLEJO RICARDO ARTURO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	CASTAÑEDA CARDENAS ORLANDO ENRIQUE	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	CUJILAN ZUÑIGA LESTER ANTONIO	0	1	1	0	1	1	0	0	0
7	ESPIÑOZA PARRA EDWIN PATRICIO	0	1	1	1	2	3	1	0	1
8	JARAMILLO LUNA LUIS ENRIQUE	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	MANOBANDA POVEDA XAVIER RODRIGO	1	1	2	0	1	1	0	0	0
10	MANTILLA MURILLO ALEX FABIAN	1	1	2	0	1	1	0	0	0
11	MENDOZA ALVARADO STANLEY REINALDO	1	2	3	1	2	3	5	0	5
12	MORALES AGUILAR ABNER EFRAÍN	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13	PARRA HIGUERA EBLIS BRYAN	0	1	1	0	0	0	2	0	2
14	PARRA ARGUELLO WALTER	0	2	2	0	1	1	1	0	1
15	POVEDA BECERRA MARIO ALBERTO	0	2	2	0	1	1	1	0	1
16	ZAMORA BARZOLA EMILIO MIGUEL	0	0	0	0	0	0	1	0	1
17	ZUÑIGA FREIRE ANTONIO MARTÍN	2	3	5	0	3	3	6	0	6
18	GUERRERO FLORES GABRIELA FERNANDA	2	3	5	0	4	4	3	0	3
19	BALSECA CHÁVEZ JOFFRE CELIS	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20	BARRAGAN SALDAÑA EDGAR ANTONIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	LLAQUE RUANO MARÍA CARMEN	0	0	0	0	0	0	2	0	2
22	MÉNDEZ JARAMILLO JOHANNA MARLENE	1	0	1	0	0	0	1	0	1
23	MÉNDEZ MANOVANDA MARÍA MAGDALENA	0	3	3	0	0	0	2	0	2
24	SIERRA VILLAVICENCIO ADELA MARITZA	0	0	0	0	0	0	1	0	1
25	VÉLEZ ORTIZ ALFREDO LEONARDO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	MENDOZA AROCA JOSÉ	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27	MENDOZA AROCA RUBÉN DARIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	FREDDY PEÑAFIEL	0	0	0	0	0	0	1	0	1
TOTAL		9	23	32	2	16	18	30	4	34

Se solicitó la colaboración por parte del personal administrativo de EPUNEMI, con lo cual se obtuvo el siguiente resultado:

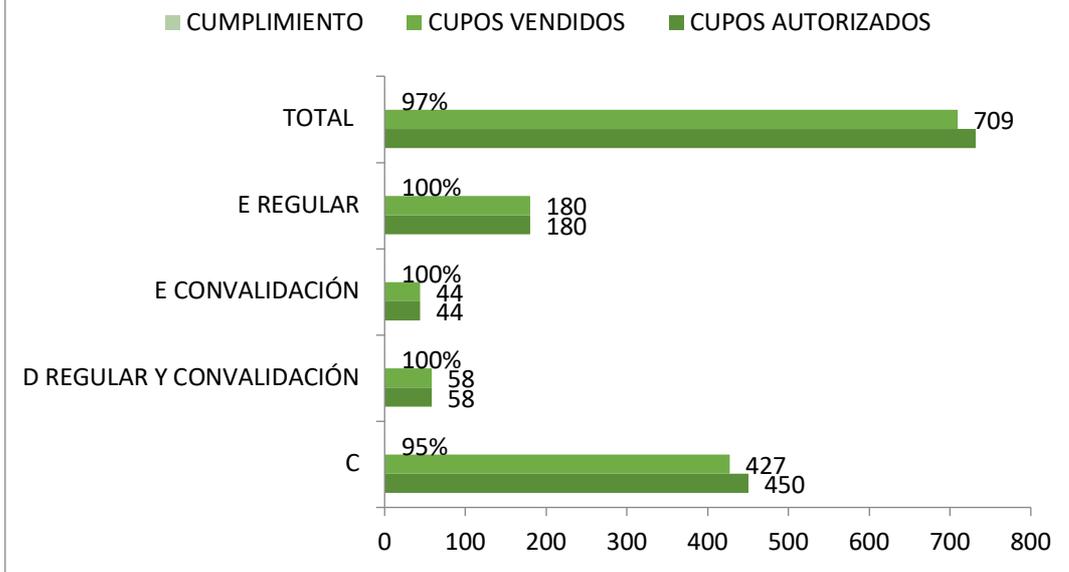
Nº	PERSONAL	LICENCIA TIPO D REGULAR			D CONVALIDACIÓN.			E CONVALIDACIÓN		
		FEBRERO	MARZO	TOTAL	FEBRERO	MARZO	TOTAL	FEBRERO	MARZO	TOTAL
1	Jaqueline Franco	0	1	1	0	0	0	0	1	1
2	Veronica Vera	0	0	0	0	0	0	1	0	1
3	Felipe Días	0	0	0	0	0	0	3	3	6
TOTAL		0	1	1	0	0	0	4	4	8

Dando como resultado el siguiente cumplimiento de cupos autorizados por Agencia Nacional de Tránsito:

6.5.4. Cursos ECUNEMI

LIENCIA	CUPOS AUTORIZADOS	CUPOS VENDIDOS	CUMPLIMIENTO
C	450	427	95%
D REGULAR	58	58	100%
E CONVALIDACIÓN	44	44	100%
E REGULAR	180	180	100%
TOTAL	732	709	97%

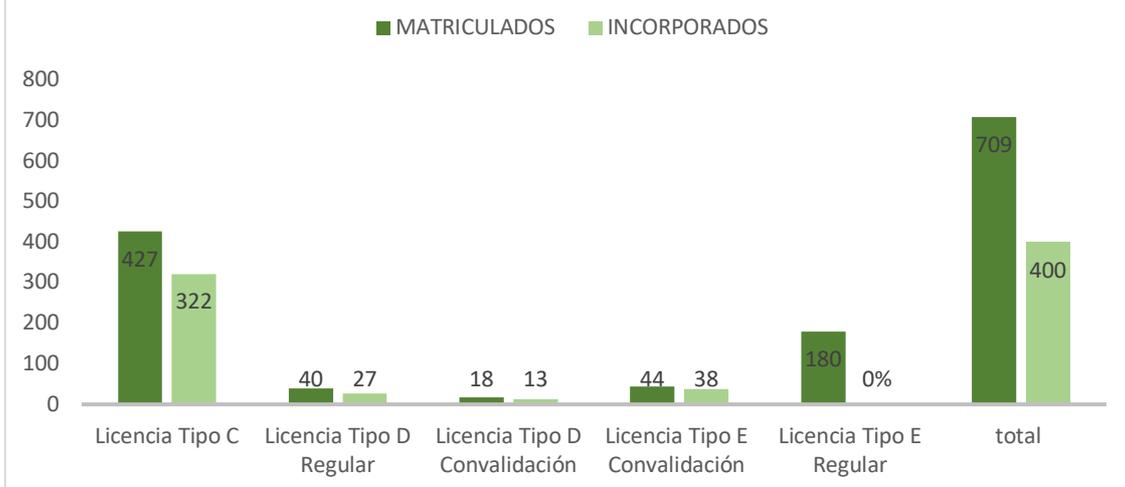
CURSOS ECUNEMI



6.5.5. Cuadro de estudiantes incorporados

Nº	CURSOS	PROMOCIÓN	PERIODO	MATRICULADOS	INCORPORADOS
1	Licencia Tipo C	Décima Primera	Abril - Octubre 2019	427	322
2	Licencia Tipo D Regular	Cuarta	Abril - Noviembre 2019	40	27
3	Licencia Tipo D Convalidación	Primera	Abril - Julio 2019	18	13
4	Licencia Tipo E Convalidación	Cuarta	Abril - Septiembre 2019	44	38
5	Licencia Tipo E Regular	Cuarta	JULIO 2019 - ABRIL 2020	180	en curso
TOTAL				709	400

MATRICULADOS E INCORPORADOS



Una vez culminados los cursos de las Licencia Tipo C Décima Primera Promoción, E Convalidación Cuarta, E Regular Cuarta Promoción, D Regular Cuarta Promoción y D Convalidación Primera Promoción, la Escuela de

Conducción ECUNEMI, procedió a solicitar nuevamente autorizaciones para un nuevo inicio de matriculación de los mencionados cursos, donde la Agencia Nacional de Tránsito nos autorizaron nuevamente como se detalla a continuación:

Licencia Tipo C - Periodo de matriculación

Desde el miércoles, 25 de septiembre de 2019.
Hasta el sábado, 30 de noviembre de 2019.

Licencias Tipo D Convalidación y E Convalidación - Período de matriculación

Desde el viernes, 20 de septiembre de 2019.
Hasta el lunes, 04 de noviembre de 2019

Licencias Tipo D Regular - Periodo de matriculación

Desde el lunes, 25 de octubre de 2019
Hasta el lunes, 09 de diciembre de 2019

El 26 de septiembre del 2019 mediante Oficio ECUNEMI DIR-793-A-EPUNEMI-2019, se solicitó la contratación de 4 auxiliares en ventas bajo la modalidad de servicios prestados y el traspaso de 1 auxiliar en venta más 1 tele vendedora auxiliar que se encuentren disponibles de otra Unidad de Negocios, debido que ECUNEMI solo contaba con 2 auxiliares en ventas que habían permanecido durante la culminación de los cursos anteriores:

Auxiliares en Ventas Contratados

- Mariuxi Segarra Álvarez
- Magaly Martínez Macías
- Jairo Silva Neira

Auxiliar en Venta – de otra Unidad de Negocios

- Walter Mendoza Briones

Tele vendedora

- Paola Vera Martínez

Auxiliares en Ventas ECUNEMI

- Cristian Palma Álvarez
- Franklin Bermúdez Acosta

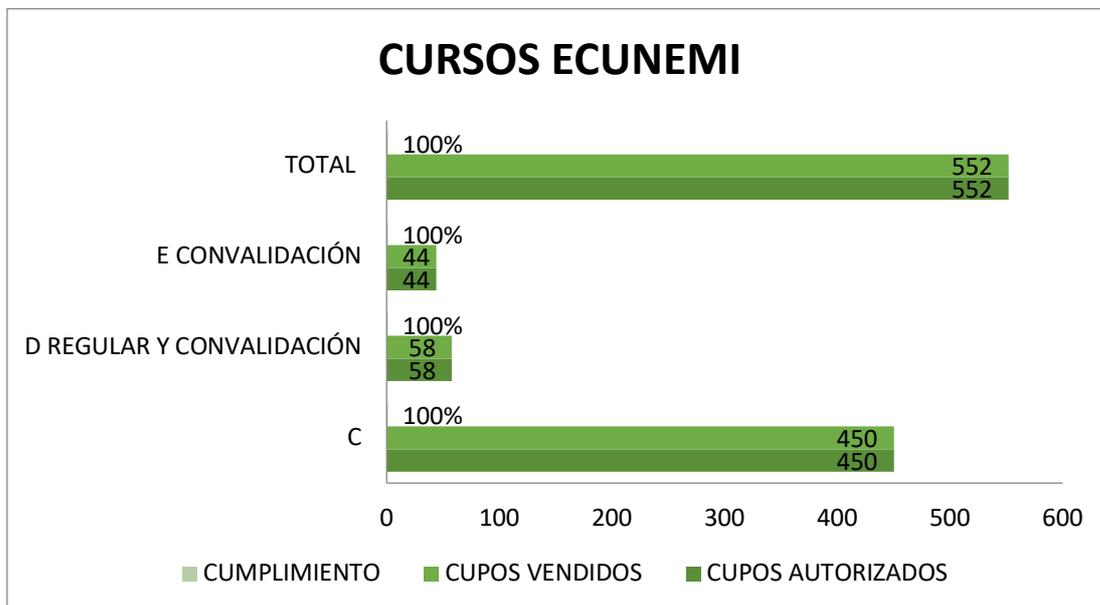
Supervisora de Ventas

- María Magdalena Méndez Manovanda

Resultado de la gestión de todo el equipo de ventas y administrativo de ECUNEMI se cumplió con la matriculación de todos los cupos autorizados por ANT:

LICENCIA	CUPOS AUTORIZADOS	CUPOS VENDIDOS	CUMPLIMIENTO
C Décima Segunda Promoción	450	450	100%
D Regular Convalidación quinta	58	58	100%

promoción			
E Convalidación quinta promoción	44	44	100%
TOTAL	552	552	100%



Durante el año 2019 ECUNEMI logró cumplir a cabalidad con el 100% de los cupos autorizados.

Curso de Mecánica de Motos

La Escuela de Conducción ECUNEMI, durante el año 2019 amplió su portafolio con el curso de Mecánica de Motos, recibiendo la aprobación de la planificación y presupuesto por parte de Gerencia General.

El período de matriculación inició a partir del 8 al 22 de julio del 2019, a continuación, se detalla la proyección de ventas

Proyección de Ventas Julio 2019

Nº	Vendedor	Meta
1	Bermúdez Acosta Franklin Israel	15
2	Palma Alvarez Cristian Fabricio	15
TOTAL		30

Valores del curso 120 horas:

Inscripción \$50,00

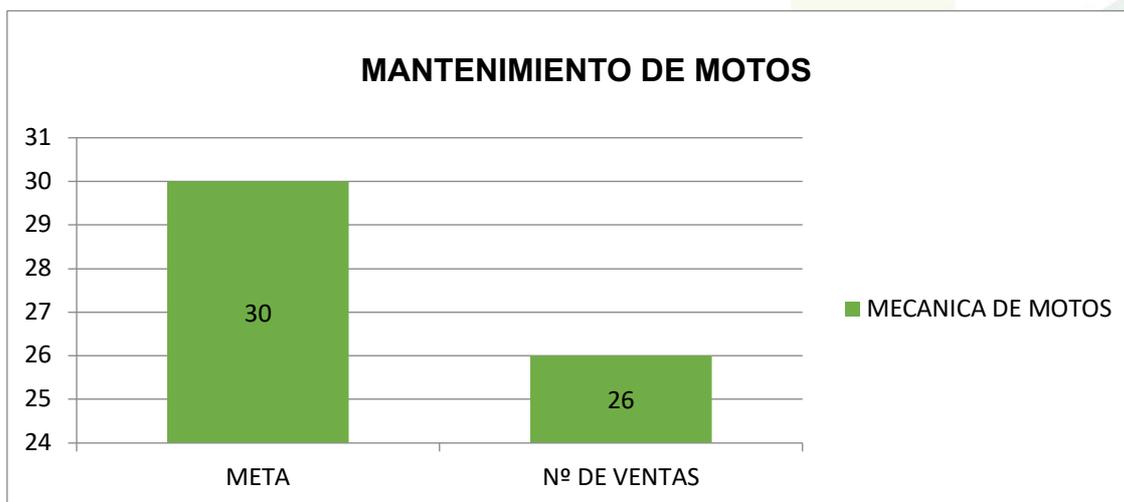
1ra. Cuota	\$75
2da. Cuota	\$75
TOTAL	\$200

Proyección de Ventas Mecánica de Motos

Vendedor	Meta	Venta	Cumplimiento
Bermúdez Acosta Franklin Israel	15	7	47%
Palma Alvarez Cristian Fabricio	15	7	47%
TOTAL	30	14	47%

Cabe indicar que se hizo partícipe de los mismos los instructores, docentes y personal administrativo de ECUNEMI, logrando matricular a **12** estudiantes durante el mes de julio 2019.

META	Nº DE VENTAS	CUMPLIMIENTO
30	26	87%



6.5.6. Actividades de gestiones Administrativas

Matriculación Primer Semestre 2019

Recepción de documentos, matriculación y seguimiento de cumplimiento de documentación de un total de 709 estudiantes matriculados en el primer semestre del 2019:

Décima Primera licencia Tipo C	427
Cuarta Licencias Tipo E Regular	180
Cuarta E Convalidación	44
Cuarta D Regular	40
Primera Licencia Tipo D Convalidación	18

Matriculación Segundo Semestre 2019

Recepción de documentos, matriculación y seguimiento de cumplimiento de documentación de un total de 522 estudiantes matriculados en el Segundo semestre del 2019:

Décima Segunda licencia Tipo C	450
Quinta Licencia Tipo E Convalidación	44
Quinta D Regular	21
Segunda Tipo D Convalidación	37

La dirección administrativa junto con el personal académico realizó acciones conjuntas para permitir el buen desarrollo de las actividades de los

estudiantes con la finalidad de dar cumplimiento a lo establecido mediante Resolución No. 010 de la ANT.

Cantidad de Productos Ofertados

Previo al inicio de una nueva promoción de cursos de capacitación, ECUNEMI requiere de la autorización por parte de Agencia Nacional de Tránsito. En el año 2019 recibimos autorizaciones para ofertar nueve promociones para cursos de licencia tipo C, D y E. Adicional a ello, ECUNEMI realizó un curso de capacitación de mecánica de motos, nivel preventivo. A continuación, se detalla el número de cupos ofertados:

Nº PROMO	DE TIPO	PROMOCIÓN	PERIODO ACADÉMICO	CUPOS APROBADOS
20	C	Décima primera	Abril-octubre 2019	450
21	D	Primera-convalidación	Abril-julio 2019	18
22	D	Cuarta-regular	Abril-noviembre 2019	40
23	E	Cuarta-convalidación	Abril-septiembre 2019	44
24	E	Cuarta-regular	Julio 2019-abril 2020	180
25	D	Segunda-convalidación	Noviembre 2019-febrero 2020	37
26	E	Quinta-convalidación	Noviembre 2019-abril 2020	44
27	C	Décima segunda	Diciembre 2019-junio 2020	450
28	D	Quinta regular	Diciembre 2019-julio 2020	21
		Mecánica de motos	Agosto-octubre 2019	30
TOTAL				1314

6.6. Cantidad de Productos Vendidos

En el año 2019 ECUNEMI contó con un equipo de ventas conformado por Supervisora de Ventas, auxiliares y tele-vendedora. Con base al trabajo realizado por todo el personal de la unidad de negocio se pudo lograr los resultados que a continuación se detallan:

Nº PROMOCIÓN	DE TIPO	PROMOCIÓN	PERIODO ACADÉMICO	CUPOS APROBADOS	CUPOS MATRICULADOS	% CUMPLIMIENTO
20	C	Décima primera	Abril 2019-octubre 2019	450	427	95%
21	D	Primera-convalidación	Abril 2019-Julio 2019	18	18	100%
22	D	Cuarta-Regular	Abril 2019-noviembre 2019	40	40	100%
23	E	Cuarta-Convalidación	Abril 2019-septiembre 2019	44	44	100%
24	E	Cuarta-Regular	Julio 2019-abril 2020	180	180	100%
25	D	Segunda-Convalidación	Noviembre 2019-	37	37	100%

		ión	Febrero2020			
26	E	Quinta- Convalidación	Noviembre 2019-abril 2020	44	44	100%
27	C	Décima segunda		450	450	100%
28	D	Quinta- Regular		21	21	100%
TOTAL				1284	1261	99%

El curso de mecánica de motos que se ofertó presentó el siguiente resultado:

PROMOCIÓN	PERIODO ACADÉMICO	CUPOS APROBADOS	CUPOS MATRICULADOS	% CUMPLIMIENTO
Mecánica de Motos	Agosto 2019- octubre 2019	30	26	87%
TOTAL		30	26	87%

6.7. Segmento de Mercado

6.7.1. Zonas donde se Ofertan los Productos

ECUNEMI cuenta con la autorización por parte de la ANT para ofrecer sus servicios de capacitación de los cursos de conducción dentro de sus instalaciones. Sin embargo, es importante resaltar que los estudiantes no sólo pertenecen a las distintas parroquias del cantón Milagro, sino también a otros cantones y provincias vecinas. Con lo expuesto se demuestra que existe gran aceptación de los cursos, por lo que la publicidad y promoción se realiza en los sectores donde se refleja mayor demanda.

Según información que reposa en secretaría de ECUNEMI, los estudiantes matriculados en el año 2019 presentan los siguientes lugares de residencia:

PROVINCIAS	CANTIDAD DE ESTUDIANTES
Guayas	1142
Los Ríos	96
Azuay	24
Chimborazo	13
Santa Elena	7
Bolívar	3
Tungurahua	2
TOTAL	1287

6.7.2. Cantones de Residencia de Estudiantes en 2019

CIUDADES	CANTIDAD DE ESTUDIANTES
Milagro	618
Naranjito	97
Guayaquil	89
Yaguachi	80
Simón Bolívar	73
Babahoyo	67
Durán	61
El Triunfo	40
La Troncal	21
Alfredo Baquerizo Moreno	17
Playas	17
Naranjal	16
Baba	14
Salitre	12
General Antonio Elizalde	12
Vinces	9
Riobamba	7
Santa Elena	7
Daule	4
Pallatanga	4
Cuenca	3
Ventanas	3
Montalvo	2
Cumandá	2
Echandía	2
Ambato	2
Marcelino Maridueña	2
El Empalme	1
Quevedo	1
Guaranda	1
Balao	1
Mariscal Sucre	1
Pedro Carbo	1
TOTAL	1287

6.8. Canales de Ventas: Cantidad de Ventas por cada Canal

Actualmente a nivel mundial, la pauta publicitaria mediante redes sociales permite tener un mejor y mayor acceso con futuros clientes. Sin embargo, en los cursos de capacitación que oferta ECUNEMI aún influye mucho la promoción y venta directa; motivo por el cual se mantienen dentro de las

planificaciones visitas a sectores estratégicos donde se presenta mayor demanda de nuestros servicios.

Lo expuesto se fundamenta en los siguientes resultados:

CANALES DE VENTAS	PORCENTAJE
Medios Tradicionales (Volantes y Afiches)	10%
Televentas (Teléfono y Facebook)	30%
Venta Directa en Instalaciones CFAE	55%
TOTAL	100%

6.9. Próximos Productos Por Ofertar

- Curso de Auxiliar en Emergencias médicas y rescate, duración del curso 4 meses en modalidad presencial e intensiva.
- Curso de conducción a la defensiva con una duración de 40 horas en modo presencial e intensivo.
- Curso de licencia categoría tipo C duración de curso seis meses en modalidad presencial e intensiva.
- Curso de licencia categoría tipo D convalida duración del curso 3 meses con modalidad presencial e intensiva.
- Curso de licencia categoría D regular con duración de curso de 7 meses con modalidad presencial e intensiva.
- Curso de licencia tipo E convalidada con duración de 5 meses en modalidad presencial e intensiva.

6.10. Futuros Proyectos

Conductor profesional capacitado para evitar siniestros de tránsito, con una duración de 60 horas en estudio presencial e intensivo.

7. CENTRO DE FORTALECIMIENTO DE AREAS ESTRATEGICAS CFAE

7.1 Antecedentes

El Centro de Fortalecimiento de Áreas Estratégicas, CFAE, está dedicado al desarrollo de actividades relacionadas a la educación continua con una oferta diversificada en atención a las necesidades de la comunidad, del sector empresarial y de la administración pública que incluyen la formación de: Auxiliares de Enfermería, Auxiliares en Farmacia, Auxiliares en Instrumentación Quirúrgica, Relaciones Humanas, entre otros.

7.2. Orientación del Negocio

Misión

Formar y sostener una infraestructura académica adecuada y de vanguardia, tendiente a la formación profesional integral de sus estudiantes. Extender la cobertura de su oferta académica tanto a los distintos extractos sociales como a los diferentes sectores del país, utilizando infraestructura y métodos de estudio acordes a las exigencias modernas, empleando siempre las mejores herramientas tecnológicas.

Visión

El Centro de Fortalecimiento de áreas estratégicas, será reconocido en la comunidad como una institución con un altísimo prestigio en todos los niveles: académico, moral, social, transformándose en una institución académica de gran solidez, contribuyendo al desarrollo del País.

7.3. Orientación Institucional

Propósitos:

- Formar profesionales que se identifiquen con la sensibilidad del paciente, a través de la atención, cuidado contribuya a su pronta recuperación
- Propiciar la interrelación educativa - empresarial, a través de estrategias de intercambio mutuo operativo – productivo.
- Ejecutar proyectos productivos y sociales, que le permitan al Instituto cumplir el rol de ente transformador en la sociedad.

Estrategias

- Respeto y cumplimiento de las normas de Salud.
- Infundir en los directores y profesores el espíritu de solidaridad y entrega a la docencia.
- Atractivo y cómodo ambiente de estudio.
- Investigación y actualización constante de las técnicas de la Informática.
- Proyección de servicio hacia la comunidad.
- Promover y practicar el bienestar estudiantil.
- Mejoramiento Profesional con disciplina.
- Satisfacción de expectativas de los alumnos.
- Difundir y desarrollar la Inteligencia Emocional en nuestros estudiantes.

Objetivo General

Generar una cultura de capacitación continua, ofertando programas de fortalecimiento académico, para potenciar las estructuras organizacionales de las entidades públicas y privadas.

Objetivo Especifico

- Efectuar diagnósticos permanentes de las necesidades de las organizaciones y la comunidad en general.
- Actualizar los programas de capacitación continua alineados a la ciencia e investigación.
- Mantener y diversificar programas de capacitación continua cumpliendo las exigencias de las organizaciones.

Gestión Académica

Se realizó los siguientes cursos en el año 2019:

- Auxiliar de odontología aprobado por la UNEMI.
- Auxiliar de Enfermería aprobado por la UNEMI.
- Auxiliar de Farmacia aprobado por la UNEMI.
- Auxiliar de Laboratorio aprobado por la UNEMI.
- Auxiliar de Rehabilitación y Terapia Física aprobado por la UNEMI.
- Instrumentación Quirúrgica aprobado por la UNEMI.
- Compras Públicas aprobado por el SERCOP y UNEMI
- Programa de Perfeccionamiento del Docente desarrollado en la ciudad de Milagro con la participación de los docentes de las diferentes unidades educativas de la ciudad de Milagro.
- Cursos de Reanimación Cardiopulmonar Avanzado desarrollado en la ciudad de Milagro con la participación del personal médico del IESS de Milagro.
- Apoyo Vital Avanzado Pre hospitalario desarrollado en la ciudad de Milagro con las participaciones del personal médico, Licenciadas y auxiliares de enfermería del IESS de Milagro.
- Curso de Emergencias Médicas desarrollado en la ciudad de Milagro con las participaciones del personal médico, Licenciadas y auxiliares de enfermería del IESS de Milagro.
- Relaciones Humanas y Liderazgo desarrollado en las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro dirigido a profesionales, estudiantes y público en general.
- Curso Ser Bachiller desarrollado en las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro dirigido a estudiantes aspirantes a ingresar a la universidad.
- Vacacionales desarrollado en las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro dirigido a niños y adolescentes.

7.4. Aporte de línea de negocio CFAE

7.4.1. Gestiones Realizadas durante el periodo 2019

Las actividades realizadas por el centro de Fortalecimiento de Áreas Estratégicas se describen a continuación:

Firma de convenios con instituciones de salud, realizando mejoras en los siguientes establecimientos:

- Hospital Militar de Guayaquil.
- Hospital de la policía de Guayaquil.
- Hospital Darío Machuca Palacios (La Troncal)

Así mismo se realizaron convenios con las unidades educativas, en las cuales realizaron mejoras de infraestructura, equipamiento de mobiliario, equipos tecnológicos, todo para en beneficio de la comunidad, las instituciones con las cuales laboró se exponen a continuación:

- Unidad Educativa Julio María Matovelle (La Troncal)
- Unidad Educativa María Andrea (Babahoyo)

Dentro de la gestión más relevante para el beneficio de la comunidad se ha entregado estudiantes preparados para cumplir el papel fundamental del servicio de auxiliar de enfermería, y a su vez se realizó estos trabajos de mejoras pensando en el beneficio de los estudiantes de todas las ciudades en las que hemos brindado nuestros cursos de capacitación.

Participación de la Unidad de Negocios CFAE en diversas y varias ferias a nivel nacional, entre ellas:

- Guayaquil: Parque Samanes y Malecón 2000 en festividades meses: julio y octubre.



- Casas Abiertas de los cursos de Auxiliar de enfermería Diferentes Sedes



7.4.2. Aporte de CFAE en la región

Gestión del Objetivo	Metas de Gestión	Gestión de cumplimiento
Inscritos en los programas de capacitación continua	Potenciar a los participantes, organizaciones y comunidad para brindar servicios de capacitación	satisfacer las necesidades de capacitación en la región y en el país
Eventos de Capacitación Desarrollados	Perfeccionar el perfil profesional de la comunidad y la región	calificar con entes certificadoras SETEC
Certificar a la Empresa	Conseguir la aprobación del organismo rector	Certificar en normativas calidad ISO

El equipo que conforma la unidad de negocio CFAE se describe a continuación:

No.	NOMBRES FUNCIONARIOS	CARGO
1	Palma Díaz Freddy Jimmy	Director CFAE
2	Yaguargo Navas Lady Isabel	Asistente Administrativa CFAE
3	Matamoros Moreira Marlon Marcelo	Supervisor de Ventas
4	Pardo Granizo Miguel Angel	Supervisor de Ventas
5	Coloma Jaramillo Walter Enrique	Auxiliar contingente 1
6	Sarmiento Rodríguez Jose Luis	Auxiliar contingente 2
7	Onofre Espín Xiomara Jacqueline	Auxiliar contingente 2
8	Vera Moncayo Jennifer Michelle	Tele vendedora
9	Bermudez Barahona Katrina Alexandra	Tele vendedora Auxiliar
10	Vallejo Muñoz Pedro Jose	Tele vendedor Auxiliar
11	Coloma Reyes Nohely Elizabeth	Auxiliar de Ventas – Milagro
12	Montoya Cargua Katherine Stefania	Auxiliar de Ventas – Milagro
13	Cadena Veliz Robert Daniel	Auxiliar de Ventas – Milagro
14	Carbo Rivera Angelo Calixto	Auxiliar de Ventas – Milagro
15	Figueroa Rodríguez Katherine	Analista Gestión Administrativa
16	Galarza Quinde Jimmy Jesús	Supervisor de Ventas - Guayaquil
17	Ávila Guerrero María Gabriela	Auxiliar Contingente 2 - Guayaquil
18	Barrera Vera Katherine del Rocío	Auxiliar de Ventas - Guayaquil norte
19	Muñoz Figueroa thais Nayely	Auxiliar de Ventas - Guayaquil norte

20	Carriel Pérez Allison Elizabeth	Auxiliar de Ventas - Guayaquil sur
21	Ibarra Macías Andrea Tamara	Auxiliar de Ventas - Guayaquil sur
22	Mosquera Pinela Eduardo Vicente	Conductor Administrativo
23	Robles Larreta Felipe Stalin	Conductor Administrativo

7.4.3. Cantidad de Productos Ofertados CFAE 2019

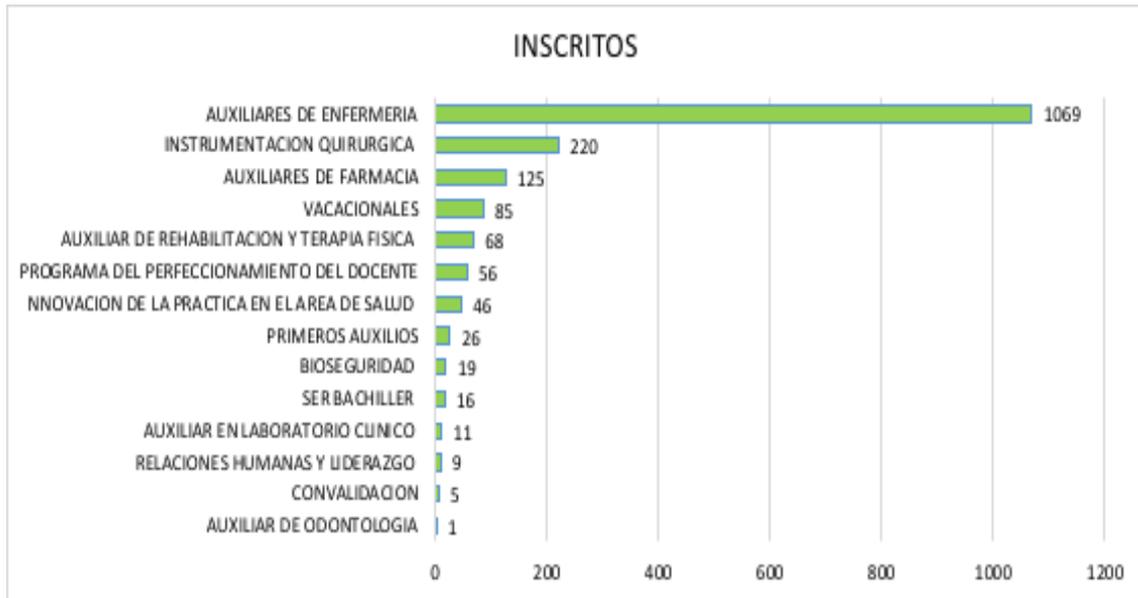
Previo al inicio de un nuevo año se ofrecen distintos cursos de capacitación relacionados en el área de salud. La Unidad de Negocios CFAE requiere de la revisión y aprobación de la malla curricular por parte de la Facultad de Ciencias de Salud de la UNEMI para impartir los diferentes cursos. A continuación, se detalla el número de cursos ofertados:

Nº	CURSOS	DESDE	HASTA
1	Auxiliar de Enfermería Babahoyo 11	02/02/2019	11/08/2019
17	Auxiliar de Enfermería Babahoyo 12	27/04/2019	27/10/2019
50	Auxiliar de Enfermería Babahoyo 13	14/09/2019	22/03/2020
3	Auxiliar de Enfermería Guayaquil 31	11/05/2019	09/11/2019
21	Auxiliar de Enfermería Guayaquil 32	27/04/2019	27/10/2019
36	Auxiliar de Enfermería Guayaquil 33	26/04/2019	27/12/2019
37	Auxiliar de Enfermería Guayaquil 34	29/07/2019	31/01/2020
72	Auxiliar de Enfermería Guayaquil 35	23/11/2019	07/06/2020
66	Auxiliar de Enfermería La Troncal 10	05/10/2019	12/04/2020
34	Auxiliar de Enfermería Machala 21	18/05/2019	24/11/2019
16	Auxiliar de Enfermería Milagro 29	20/04/2019	20/10/2019
33	Auxiliar de Enfermería Milagro 30	01/06/2019	01/12/2019
51	Auxiliar de Enfermería Milagro 31	31/08/2019	09/03/2020
77	Auxiliar de Enfermería Milagro 32	23/11/2019	24/05/2020
18	Auxiliar de Farmacia Guayaquil 4 Sur	06/04/2019	08/09/2019
49	Auxiliar de Farmacia Guayaquil 5 Norte	20/07/2019	22/12/2019
58	Auxiliar de Farmacia Guayaquil 6 Sur vespertino promoción Julio/2019	19/08/2019	17/01/2020
84	Auxiliar de Farmacia Guayaquil 7 Sur intensivo	14/12/2019	14/06/2020
41	Auxiliar de Farmacia Machala 7	18/06/2019	20/10/2019
23	Auxiliar de Farmacia Milagro 10	27/04/2019	29/09/2019
45	Auxiliar de Farmacia Milagro 11	13/07/2019	14/12/2019
82	Auxiliar de Farmacia Milagro 12	26/10/2019	24/04/2020
27	Auxiliar de Odontología Guayaquil	06/04/2019	10/11/2019
7	Aux. de Rehabilitación y Terapia Física Guayaquil 1	27/04/2019	27/10/2019
61	Auxiliar de Rehabilitación y terapia Física Guayaquil	28/09/2019	22/03/2020

	2 Sur intensivo		
59	Auxiliar de Rehabilitación y Terapia Física Guayaquil 2 Sur intensivo promoción Julio/2019	28/09/2019	22/03/2020
5	Auxiliar de Rehabilitación y Terapia Física Milagro 1	02/02/2019	04/08/2019
31	Auxiliar de Rehabilitación y Terapia Física Milagro 2	30/11/2019	26/04/2019
6	Auxiliar en Laboratorio Clínico Guayaquil 1 intensivo	27/07/2019	29/02/2020
35	Bioseguridad Machala 6	27/04/2019	28/06/2019
26	Convalidación Auxiliar de Enfermería	12/02/2019	30/09/2019
29	Convalidación Tecnólogo Milagro	01/01/2019	31/12/2019
53	Convalidación Tecnólogo Quito	01/01/2019	31/12/2019
43	Evaluación e Innovación de la practica en el área de salud docentes	21/05/2019	12/06/2019
47	Evaluación e Innovación de la practica en el área de salud Docentes	21/05/2019	12/06/2019
44	Evaluación e Innovación de la práctica en el área de Salud Estudiantes	21/05/2019	12/06/2019
9	Instrumentación Quirúrgica Guayaquil 1 Sur	23/02/2019	23/06/2019
28	Instrumentación Quirúrgica Guayaquil 2 ciclo corto	27/04/2019	01/09/2019
48	Instrumentación Quirúrgica Guayaquil 3 Norte ciclo corto	20/07/2019	24/11/2019
67	Instrumentación Quirúrgica Guayaquil 4 Norte intensivo ciclo corto	16/11/2019	29/03/2020
68	Instrumentación Quirúrgica Guayaquil 4 Sur intensivo ciclo corto	16/11/2019	29/03/2020
22	Instrumentación Quirúrgica Milagro 1	27/04/2019	01/09/2019
60	Instrumentación Quirúrgica Milagro 2 ciclo corto	09/11/2019	15/03/2020
25	Primeros Auxilios Milagro 10	23/02/2019	30/04/2019
8	Programa del Perfeccionamiento del Docente	11/02/2019	26/04/2019
24	Relaciones Humanas y Liderazgo Milagro 19	09/11/2019	30/11/2019
83	Ser Bachiller Milagro 2	05/10/2019	28/12/2019
13	Vacacionales 2019 cuarto grupo	11/02/2019	22/03/2019
10	Vacacionales 2019 primer grupo	11/02/2019	29/03/2019
11	Vacacionales 2019 segundo grupo	11/02/2019	29/03/2019
12	Vacacionales 2019 tercer grupo	11/02/2019	29/03/2019

7.4.4. Cantidad de Productos Vendidos

En el año 2019 CFAE contó con un equipo de ventas conformado por Supervisor de Ventas, jefe de ventas, auxiliares y tele-vendedoras. Con el apoyo de todo el personal de la unidad de negocio se pudo lograr los como resultado 1758 estudiantes recibiendo nuestro distinto curso:



7.4.5. Zonas donde se ofertan los productos

La Unidad de negocios CFAE cuenta con la autorización por parte de la universidad Estatal de Milagro para ofrecer sus servicios de capacitación de los diferentes cursos dentro de sus instalaciones. Sin embargo, es importante resaltar que los estudiantes no sólo pertenecen a las distintas parroquias del cantón Milagro, sino también a otros cantones y provincias vecinas. Con lo expuesto se demuestra que existe gran aceptación de los cursos, por lo que la publicidad y promoción se realiza en los sectores donde se refleja mayor demanda.

Según información que reposa en secretaría de CFAE, los estudiantes matriculados en el año 2019 presentan los siguientes lugares de residencia:

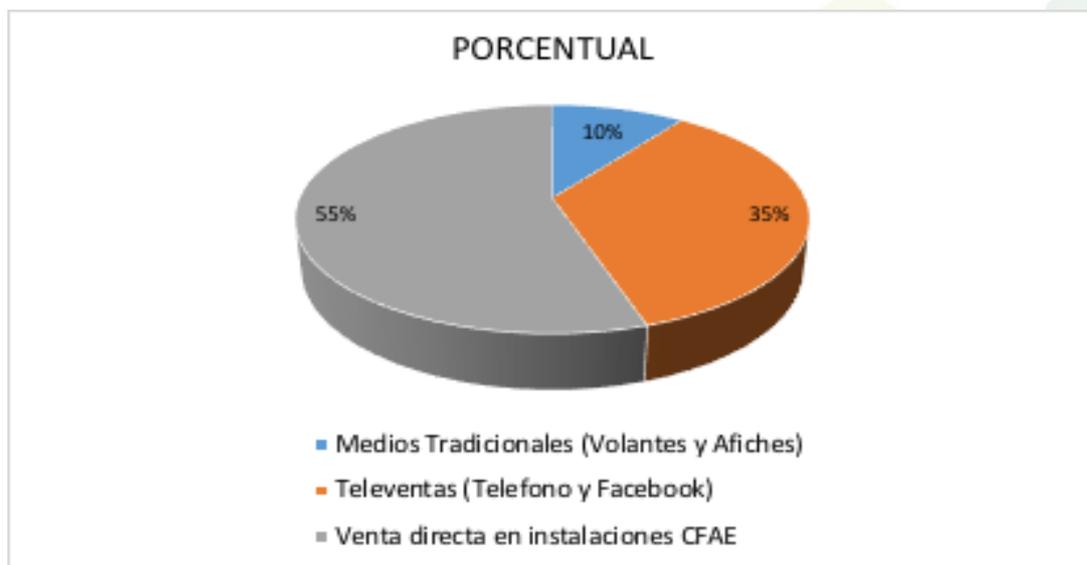
CIUDADES PRESENTES	NUMERO DE ESTUDIANTES
Guayaquil	881
Milagro	669
Babahoyo	98
La Troncal	18
Machala	16
Otros Sectores	76
TOTAL DE ESTUDIANTES	1758

7.4.6. Canales de Ventas

Actualmente a nivel mundial, la pauta publicitaria mediante redes sociales permite tener un mejor y mayor acceso con futuros clientes. Sin embargo, en los cursos de capacitación que oferta CFAE aún influye mucho la promoción y venta directa; motivo por el cual se mantienen dentro de las planificaciones visitas a sectores estratégicos donde se presenta mayor demanda de nuestros servicios.

Lo expuesto se fundamenta en los siguientes resultados:

CANALES DE VENTAS	PORCENTAJE
Medios Tradicionales (Volantes y Afiches)	10%
Televentas (Teléfono y Facebook)	45%
Venta directa en instalaciones CFAE	55%
TOTAL	100%



7.5. Información Financiera CFAE

7.5.1. Ingresos CFAE

Totales del periodo 2019

Como resultado de las labores de venta de los cursos de los diferentes cursos ofertados por la Unidad de Negocios CFAE, CFORTEC y Centro de servicios, obtuvo un ingreso anual 2019 de USD\$ 1'604.378.03.

Ingresos Mensuales CFAE

MESES	INGRESOS
Enero	\$142.273,81
Febrero	\$141.435,70
Marzo	\$124.810,82
Abril	\$157.253,27
Mayo	\$131.971,23
Junio	\$125.008,46
Julio	\$106.124,81
Agosto	\$86.771,93
Septiembre	\$87049,07

Octubre	\$90.658,66
Noviembre	\$301.864,97
Diciembre	\$94.854,86
TOTAL	\$1'590.077,59

7.5.2. Gastos CFAE

Gastos Mensuales Centro de Servicios CFAE

MESES	GASTOS
Enero	\$88.496,39
Febrero	\$69.032,31
Marzo	\$115.375,77
Abril	\$68.340,93
Mayo	\$106.335,95
Junio	\$85.534,74
Julio	\$73.742,28
Agosto	\$112.993,43
Septiembre	\$134.373,53
Octubre	\$139.443,99
Noviembre	\$84.534,87
Diciembre	\$162.239,54
TOTAL	\$1'240443,73

7.6. Información financiera CFORTEC

7.6.1. Ingresos CFORTEC

Ingresos Mensuales CFORTEC

MESES	INGRESOS
Enero	\$24310,02
Febrero	\$28432,48
Marzo	\$27606,78
Abril	\$30327,51
Mayo	\$31813,20
Junio	\$39794,27
Julio	\$36467,33
Agosto	\$43779,25
Septiembre	\$31863,39
Octubre	\$35820,89
Noviembre	\$49661,81
Diciembre	\$61016,78
TOTAL	\$440893,71

7.6.2. Gastos CFORTEC

Gastos Mensuales Centro de Servicios CFORTEC

MESES	GASTOS
Enero	\$19297,69
Febrero	\$20744,48
Marzo	\$32386,31
Abril	\$14511,43
Mayo	\$22595,60
Junio	\$39118,31
Julio	\$16403,53
Agosto	\$29514,35
Septiembre	\$22021,25
Octubre	\$24622,73
Noviembre	\$18252,08
Diciembre	\$13745,25
TOTAL	\$273213,01

7.7. Información Financiera CSE

7.7.1. Ingresos Mensuales Centro de Servicios CSE

MESES	INGRESOS
Enero	\$1600,86
Febrero	\$1555,45
Marzo	\$668,69
Abril	\$1530,12
Mayo	\$651,76
Junio	\$706,97
Julio	\$1395,36
Agosto	\$1525,18
Septiembre	\$899,56
Octubre	\$1125,22
Noviembre	\$1185,96
Diciembre	\$1241,82
TOTAL	\$14086,95

7.7.2. Gastos Mensuales Centro de Servicios CSE

MESES	GASTOS
Enero	\$6093,35
Febrero	\$3694,67
Marzo	\$4716,28

Abril	\$4729,58
Mayo	\$3761,74
Junio	\$14220,23
Julio	\$3542,62
Agosto	\$1525,18
Septiembre	\$3808,52
Octubre	\$5913,20
Noviembre	\$3795,85
Diciembre	\$3424,54
TOTAL	\$61491,53

