

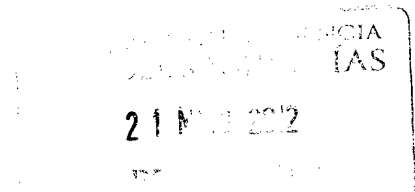
**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA
CONSULTING CRMC CIA. LTDA.**

Quito, 30 de abril del 2012

Señoras

**Socias de la Compañía
CONSULTING CRMC CIA. LTDA.**

Presente.-



De mi consideración:

En razón de ejercer el cargo de Gerente General de la Compañía CONSULTINGCRMC CIA. LTDA., pongo en su conocimiento que el informe de labores y gestiones realizadas en el ejercicio económico del año 2011.

ANTECEDENTES.-

De acuerdo con disposiciones de la Superintendencia de Compañías, se ha presentado el balance general al 31 de Diciembre de 2.010 y el correspondiente estado de resultados, los mismos que se han elaborado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, las normas ecuatorianas de contabilidad y acatando las disposiciones de la Resolución No. 92.1.4.3.0014 de la Superintendencia de Compañías.

La Compañía comenzó un proceso de construcción de su posicionamiento, en el campo de la consultoría los puntos fuertes se encuentran en las relaciones que se tengan dentro del sector público para buscar las áreas de apoyo en las cuales a partir de las fortalezas del equipo de SINERGIA se puedan ofrecer. En este sentido se buscaron varias oportunidades en el campo de la gestión estratégica, la capacitación, lo comunicacional, entre otros.

Se obtuvo un primer contrato con la Dirección Provincial de Turismo de Ibarra a través de un concurso de subasta inversa. En esta experiencia no se tomó en consideración detalles que se requerían en los términos de referencia relacionados con el número de spots de radio en total. Este hecho hizo que se pierda dinero en la negociación.

A handwritten signature in dark ink.

Finalmente se terminó el contrato y se realizó con éxito la gestión, en este proyecto no hubo ganancias, a pesar de los descuentos que se obtuvieron como comisión de parte de las radios y el periódico.

Se presentaron luego propuestas para varias organizaciones y no se tuvo éxito en la gestión.

Por una alianza estratégica se logró entrar en la lista corta para una consultoría con la Asociación de Municipalidades del Ecuador, el primer concurso se declaró desierto y se tuvo que esperar un mes adicional para que se vuelva a publicar.

Se presentó la propuesta nuevamente y se ganó en Octubre, las pólizas para el contrato se lograron gracias al aval de los padres de la Gerente General y se inició la implementación, fue un proceso interesante aunque tropezado. A finales del año no se logró terminar el contrato y se encontraron problemas relacionados con el control de calidad.

El equipo consultor que participó fue muy bueno y comprometido y se tomaron decisiones en el camino para lograr terminar el contrato. La gestión de la dirección del proyecto fue acertada en la negociación de acuerdos durante el proyecto.

Al final del año se logró terminar las dos primeras fases del proyecto y se tendrá que finalizar con el último producto en enero.

Por el apoyo de una empresa socia se logró un contrato para tomar las pruebas de evaluación con la metodología de KOLB. Este proceso tiene un riesgo político enorme. Las pólizas se lograron por el apoyo de los padres de la Gerente General. Al final del año se entregaron dos productos de la consultoría y se espera concluir en el nuevo año.

En relación a resultados generados y la situación de la compañía lo que se realizó es buscar posibilidades tomando en cuenta el entorno económico y la situación política y AS social del país, en la cual la empresa se desenvolverá durante el ejercicio.

21 MAR 2022

RESULTADOS DEL EJERCICIO

En relación al Balance General y al de pérdidas y ganancias, se anexa al presente documento, el movimiento de la empresa presenta una pérdida de 55.577 USD, esto se debe a la facturación que se realizó y los gastos que tuvieron que incurrir para cumplir con los proyectos. Se ha podido financiar con préstamos de socios y que deberán ser cubiertos una vez que se reciban los pagos en el nuevo ejercicio fiscal.

Q

Cabe recalcar que para garantizar los contratos tanto en su ejecución como financieramente la respuesta no ha sido fortalecida por parte de los socios minoritarios, sino más bien por la socia mayoritaria, que es quien ha financiado la gestión y ha dirigido técnicamente la implementación de los proyectos.

CONCLUSIONES

Se espera que el año 2012 la compañía logre generar rentabilidad, iniciando sus actividades en varias áreas definidas estratégicamente y así poder ver los resultados de las inversiones realizadas para consolidar el posicionamiento de la empresa.

El objetivo principal para el próximo año, será ampliar el número de clientes con una cartera de temas de consultoría en los cuales la experticia de la Empresa pueda aportar con servicios a los distintos clientes a través de un servicio de calidad con ideas innovadoras y soluciones prácticas. Además consolidar un equipo de base que logre crecer junto con la empresa.

Sin más que agregar a la presente, y muy agradecida a la Junta por su asistencia, quedo de ustedes.

Atentamente,


María del Carmen Constante

La Gerencia General

