

INFORME DE LABORES DEL AÑO 2007 DE LA GERENCIA GENERAL DE GLOBAL MARKET SOLUTION CÍA LTDA.

ANTECEDENTES.-

Con fecha 17 de julio del 2006 en reunión de Junta General de Socios me nombraron GERENTE GENERAL cuyo nombramiento fue Registrado en el Registro Mercantil el 2 de agosto del mismo año, para un periodo de dos años.

INFORME ADMINISTRATIVO.

La empresa cerro las oficinas de la Rumipamba E2-64 y República en el año 2006, por la falta de liquidez y en vista que durante todo ese año no existió ningún cliente, todo el mobiliario fue almacenado en mi casa y en el hogar de personas amigas; debo agregar que en ese año se presento como unas 10 propuestas de trabajo en distintas áreas.

Por imagen de la empresa se vio la necesidad de abrir nuevamente la oficina en la Av República y Pradera, con fecha 15 de octubre del 2007 se firmo el contrato de arrendamiento, esto con el conocimiento de Eddy Castillo socio de la consultora.

En el mes de julio del 2007 se contrato al Ing. Stalín Alvear como CONTADOR por servicios profesionales, de la consultora para que proceda a realizar la contabilidad del año 2006 y se inicie el pago de los impuesto correspondientes en vista de que a esa fecha ya se tenia liquidado el primer contrato y existía fondos en la cuenta corriente de GMS.

INFORME TÉCNICO.

PRIMERA CONSULTORÍA

- En el mes de abril del 200⁷ se firma un contrato para el LEVANTAMIENTO DE PROCESOS Y ELABORAR UN PLAN DE DESARROLLO HUMANO para la Empresa AURELIAN ECUADOR, este contrato se lo efectuó en base a un contacto de tipo personal y la referencia fue de manera personal, pero la propuesta y luego el desarrollo de la consultoría se la realizo a nombre de GLOBAL, por un valor de US. 9500 mas IVA, el cual fue recibido US. 5000 dólares en calidad de anticipo y los US. 4500 dólares al finalizar la consultoría la misma que fue por 10 SEMANAS, pero que se amplio a 12, aquí debo indicar que a la fecha de entrega del anticipo GLOBAL MARKET SOLUTION no disponía de cuenta bancaria por que se exigía un valor de depósito y además se tenia que estar al día en el SRI y en el Informe que se debe entregar a la Superintendencia de Compañías del año 2006, en vista de lo cual el anticipo fue entregado mediante cheque a mi persona y con garantía personal, eso significo que ciertos valores que se tenia que pagar a los consultores y otros gastos lo realice con este anticipo que estaba en mi cuenta personal, en vista de lo cual en la cuenta Bancos no aparece este valor, pero en la contabilidad si consta la factura de los consultores contratados, sus emolumentos fueron cancelados hasta julio del 200⁷, este es el caso puntual de la Ing. Mercy Coronel y de Ing. Hector Jácome. Esta consultoría esta terminada y sus valores liquidados, con un saldo a favor de mi persona.



En base al gran trabajo desarrollado nos solicitaron que presentemos una nueva propuesta para realizar una CERTIFICACIÓN DE CALIDAD INTEGRAL, este proyecto no ganamos y se le adjudico a la CONSULTORA NOVATEC, pero por justificaciones técnicas de la Ing. Mercy Coronel a los Directivos de Aurelian, esta adjudicación quedo en espera; en estas circunstancias procedí a venderle la idea a los Directivos de AURELIAN que lo principal no es CERTIFICARSE sino que la empresa trabaje en un ambiente de calidad y para lo cual se requiere de una Consultoría en Políticas y procedimientos. .

SEGUNDA CONSULTORÍA

El 10 de octubre del 2007 se firma la segunda consultoría para la ELABORACIÓN DE POLÍTICAS, ESTABLECIMIENTOS DE PROCEDIMIENTOS Y SEGUIMIENTO A LA MEJORAS DE GESTIÓN DE PROCESOS, esta consultoría es por un valor de US. 5.500 mas IVA dólares mensuales , con un anticipo de 5.500 Y 5 pagos de ese mismo valor, el tiempo es de 6 meses de elaboración la misma que al momento esta ejecutándose en una 67% y debe culminar el 10 de abril del 2008.

Para esta consultoría se trabaja con un grupo de consultores de distintas áreas: Administrativa, Financiera, de RRHH, en INDICADORES DE GESTIÓN PROGRAMACIÓN, experto en ISO 9001, en normas ISO 14001 y OSHAS 18000, producto del eficiente desarrollo de nuestro trabajo a la Ing. Mercy Coronel y al Ing, Ricardo Falla consultores bajo la modalidad de servicios profesionales , pasaron a trabajar directamente para AURELIAN ECUADOR.

Mensualmente se presentan informes de avance de trabajo con la debida aceptación de las autoridades de AURELIAN y luego proceden a cancelar los valores, esta aclaración es importante por que existe una diferencia de tiempo entre el trabajo ya ejecutado por los consultores y el tiempo que cancelan las facturas, de modo que debe existir un dinero para esto pagos y este proyecto no esta LIQUIDADO.

En la ejecución de esta proyecto y como Consultora líder estaba la Ing. Mercy Coronel por 2 meses luego de lo cual yo me hice cargo como responsable, a pesar que anteriormente también colabore como consultor.

Durante la ejecución de este trabajo le indique al Sr. Presidente de AURELIAN ECUADOR que debía realizar una capacitación en Motivación para el cambio y liderazgo y esto también se lo realizó.

TERCERA CONSULTORÍA (EVENTO DE CAPACITACIÓN)

Durante los meses de noviembre y diciembre del 2007 se realizo una capacitación de todo el personal de AURELIAN tanto en campamento como en la Oficina Central, esto significo 7 grupos de trabajo con dos viajes al campamento, debido a que los empleados laboran en turnos de 15 días. El valor de este evento fue de US. 4000, que al igual que lo anterior la factura fue presentada por Omar Cárdenas en diciembre y pagada en enero, entonces aparece como cuentas por pagar en diciembre pero ya esta cancelado, esta CAPACITACIÓN esta terminada pero falta cancelar un valor pendiente a mi persona, pues no solo referencie el EVENTO sino que estuve presente y ayude a la logística de los grupos.



CONSULTORÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL INTEGRAL

CONSULTORÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL INTEGRAL

CUARTA CONSULTORÍA

La Gerente Financiera de AURELIAN me informa que necesitaban una empresa para la codificación de todos los ACTIVOS FIJOS de la Empresa, oportunidad que aproveche para presentar a nombre de GLOBAL MARKET SOLUTION una alternativa de solución, a pesar que no es nuestra línea de negocios, busque profesionales de área de Informática como BIOLOGICSFT para que nos proporcione el programa en WEB requerido y personalmente me entrevisté con el Sr. Presidente de AURELIAN y le explique el programa y su alcance, frente a lo cual el me solicito que presente una propuesta la cual fue aceptada, en la organización de esta consultoría estaba planificada para que yo también la lidere, sin embargo como el socio Eddy Castillo me llamo por teléfono y me indico que se había quedado sin trabajo si había alguna oportunidad de colaboración, frente a lo cual considere que el podría ejecutar ese trabajo a pesar que eso me representaba un ingreso menos a mí. El valor de esta propuesta es de US 10500 y que se puede ampliar en US 5.500 adicionales.

INFORME FINANCIERO.-

En el Informe que presenta el Ing. Stalin Alvear indica claramente y que yo lo ratifico que no existe el depósito de 5000 que corresponde al anticipo de la primera consultoría por que este fue entregado en abril del 2006 y la cuenta fue aperturada en julio del 2007 cuando se emitió la factura por el valor total esto es 9500, sin embargo se realizaron pago a los consultores por que sino hubiera sido así no se podría haber concluido este trabajo; en activo corriente se indica que yo tengo un valor de 4.266,49; valor al cual se debe restar el valor de 1316 a la Ing. Mercy Coronel y de 344 al Ing. Hector Jácome valores que ya fueron cancelados, la diferencia a favor de GMS es de 2.266,49; de esto ha sido depositado en enero de este año 1000, quedando una diferencia de 1.606,49 ha este valor se debe restar mi liquidación pendiente en el contrato # 1 de US. 9500 y del Evento de capacitación por US. 4000 y el pago ya vencido del mes de febrero del 2008 por US. 1000 por ser Consultor líder del contrato #3 de Políticas y Procedimientos, sin embargo todos estos registros contables van a constar en la contabilidad del 2008 meses de enero y febrero.

Además debo evidenciar que hasta el 31 de diciembre del 2007 el valor facturado por mi persona por referenciar los trabajos y participar activamente en la ejecución de todos ellos es de US. 5829.12 mas IVA menos 8% de retención, que representa el 15,60 % de los US. 37.350 que genere por ventas, dejo a su buen criterio señores socios si este valor lo consideran excesivo.

CONCLUSIÓN

Considero que cuando los 3 socios iniciamos con la idea de crear esta Consultora fue para que mancomunadamente la saquemos adelante, esto significa que todos absolutamente todos tenemos que buscar clientes, no podemos solo esperanzarnos que solo uno en este caso modestia parte solo yo, encuentre esos clientes genere hasta la finalización de todos los proyectos hasta abril del 2008 la cantidad de US. 62.500 en exactamente 1 año de prospección personal real, por que se puede presentar cualquier cantidad de ofertas pero sino se concreta una es gasto, no inversión, lo real es lo contratado, lo que resta en este momento es analizar



CONSULTORÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL INTEGRAL

CONSULTORÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL INTEGRAL

Si todavía nos mueve los mismos ideales y si es que todavía existe la misma confianza y amistad para seguir trabajando juntos.