

Quito, 25 de marzo de 2015

INFORME DE GERENCIA

Señores

Socios de la Compañía Soluciones Tecnológicas LeadSolutions Cia. Ltda.

Presente

Asunto: Resultados del Ejercicio 2014

1* Situación de la Compañía

Los resultados del Ejercicio 2014, demuestran que LEADSOLUTIONS se está posicionando a nivel local como una compañía seria, especialmente por las referencias positivas de parte de los clientes actuales.

La creación de nuevos productos y el know how adquirido, hacen que LEADSOLUTIONS se encuentre en mejor posición para obtener nuevos proyectos en el futuro.

La empresa ha experimentado un crecimiento sostenido en ventas y los resultados empresariales también han crecido en el 2014. Es importante destacar la satisfacción que los clientes han expresado con los productos y servicios entregados lo cual se refleja en su fidelidad y referencias positivas.

Se pone a disposición de los socios los Estados Financieros de LeadSolutions al 31 de diciembre de 2014.

2* Proyectos Ejecutados y Oportunidades de Negocio

Como resultado de los proyectos ejecutados y de las gestiones de mercado y ventas, se ha generado las siguientes oportunidades de nuevos negocios para el 2015:

- APPB – Hemos brindado servicios de Soporte del Sistema SIGAC y se ha desarrollado la funcionalidad de facturación electrónica. Se gestionará para conseguir el contrato de soporte de todos los sistemas para el 2015.
- CHEVYPLAN – Durante el 2014 se ha brindado servicios de soporte del Sistema SCP y Procesos BPM. Esperamos conseguir la renovación del contrato para el 2015.
- INPC –Se tiene un avance importante de este proyecto y se terminará la ejecución en el 2015. Se gestionará el contrato de mantenimiento y se procurará nuevos proyectos con este cliente.
- ATIS – En el 2014 se ha concluido las actividades técnicas del proyecto y continuaremos dando soporte en el 2015. Las licencias de la plataforma AuraPortal fueron adquiridas en modo Alquiler.
- LABALERGIA – Se hizo el desarrollo del sistema de Hojas de Ruta para este laboratorio.

- CELEC ENERNORTE – Se hizo el desarrollo del Sistema de Selección de Talento Humano para CELEC ENERNORTE, habiendo conseguido la satisfacción del cliente.
- INOCAR – Se concretó la venta de licencias AuraPortal y de servicios de Consultoría. Este proyecto se iniciará en el 2015.
- GRUPO K – En el 2014 se puso en producción el sistema de Mapas desarrollado por LeadSolutions. Se espera seguir ofreciendo servicios de soporte y mantenimiento a este cliente.
- AuraPortal – El 2015 continuaremos haciendo gestiones tendientes a obtener proyectos con AuraPortal BPM y daremos pasos para contar con más número de consultores certificados y de ese modo tener una mayor capacidad instalada para atender este tipo de proyectos
- Desarrollo a Medida – en el 2015 pondremos especial atención a la generación de nuevos productos, especialmente los que puedan ser comercializados como servicios en la nube.

3* Aspectos Legales y Tributarios

LEADSOLUTIONS se encuentra al día en el cumplimiento de obligaciones con el SRI, Municipio de Quito, Ministerio de Relaciones Laborales, IESS y Superintendencia de Compañías.

Atentamente,



Ing. Wilson Ruiz.
Gerente General