

INFORME DE GERENCIA 2017

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS LEADSOLUTIONS CIA. LTDA.

Quito, 28 de febrero de 2018

Señores

Socios de SOLUCIONES TECNOLÓGICAS LEADSOLUTIONS CIA. LTDA.,
Presente

Estimados socios:

Es grato presentar a ustedes el Informe de Gestión del ejercicio 2017, en nombre de un gran equipo de trabajo que ha puesto todo su esfuerzo para conseguir los logros obtenidos en este año.

En este documento se explica los proyectos ejecutados, acciones comerciales y los aspectos legales y tributarios.

Se adjunta además los estados financieros firmados por la contadora de la empresa en relación con las operaciones comerciales con corte al 31 de diciembre de 2017.

Dichos estados financieros son el resultado de las operaciones comerciales realizadas hasta la fecha indicada, así como el estado de la situación financiera de la sociedad.

Me pongo a su entera disposición para aportarles cualquier información adicional que ustedes consideren necesaria en relación con el informe que ahora someto a su consideración.

Atentamente,



Ing. Wilson Ruiz Celorio
Gerente General

PROYECTOS EJECUTADOS

En el ejercicio 2017 LEADSOLUTIONS CIA. LTDA., ejecutó los siguientes proyectos relacionados con clientes:

1. PLANAUTOMOTOR ECUATORIANO S. A. (CHEVYPLAN) – Durante el 2017 se entregó servicios de soporte del Sistema SCP y Procesos BPM y se ha conseguido la renovación del contrato para el 2018. Es un orgullo haber servido a esta empresa por siete años y seguir contando con su confianza.
2. INSTITUTO NACIONAL DE PATRIMONIO CULTURAL (INPC) –Se firmó un contrato de mantenimiento para el 2017 y se brindó soporte funcional y técnico del sistema SIPCE.
3. ATIS –Se brindó soporte puntual a requerimientos específicos de este cliente. Un logro importante de este año fue la publicación del Caso de Éxito de este proyecto en el portal de AuraPortal.
4. INSTITUTO OCEANOGRÁFICO DE LA ARMADA (INOCAR) – Se obtuvo la contratación de la actualización de licencias y un paquete de horas de soporte técnico para este cliente.
5. AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO CONQUITO –Durante el 2017 continuamos brindando soporte y se completó las horas comprometidas en el contrato que fue firmado en el 2015.
6. TEOCOA CHOCOLATERIE – Se firmó un contrato con este cliente para implementar el Sistema ODOO ERP, sin embargo nos vimos obligados a rescindir el contrato debido al incumplimiento en los pagos por parte del cliente.
7. VOLRISK CONSULTORES ACTUARIALES – Con este cliente se firmaron dos contratos, uno para la implementación del sistema ODOO ERP y otro para proveer licencias de AuraPortal e implementar el proceso de gestión de clientes.
8. UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE (UTN) – Fuimos adjudicados para ejecutar el proyecto de implementación de tecnología BPM con AURAPORTAL en la Universidad Técnica del Norte. Se implementaron aproximadamente 50 procesos con AURAPORTAL y se logró firmar el cierre del proyecto, habiendo quedado pendiente la puesta en producción y la capacitación que será ejecutada en el 2018.
9. PURIFLUIDOS – Se implementó el sistema de facturación electrónica con integración a su ERP.

OPORTUNIDADES Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

LEADSOLUTIONS mantiene activa la relación de partners con AURAPORTAL desde 2012, tiempo durante el cual hemos implementado procesos en múltiples clientes y ha hecho que obtengamos gran experiencia en esta tecnología. Por otro lado, la plataforma ha obtenido un buen posicionamiento en el mercado con excelentes comentarios de las firmas evaluadoras tal como Gartner y OVUM.

Con la firma del Acuerdo de Colaboración Tecnológica de AuraPortal con la Universidad Técnica del Norte, se abre la posibilidad de difundir la plataforma con los estudiantes de las carreras de Ingeniería y Administración, lo cual se espera generará nuevas oportunidades de negocio a mediano plazo.

La obligatoriedad que tienen muchas empresas de empezar a emitir facturas electrónicas ha generado gran demanda de este producto. LEADSOLUTIONS dispone del sistema ODOO ERP que incluye su propia facturación y emisión de comprobantes electrónicos. Adicionalmente, hemos realizado el acuerdo con la empresa KIPPATECH de Galo Robayo para distribución del sistema KIPPA que es un módulo que se integra con cualquier ERP.

Actualmente se está gestionando alianzas con la compañía TDN (Terapia de Negocios) quienes están especializados en temas de Talento Humano y con la compañía GOLDEN que se han especializado en Inteligencia de Negocios y Social Search.

Adicionalmente, contamos con varios productos de desarrollo propio que serán comercializados en modo SaaS: OdoO ERP, Caja de Ahorros, Bolsa de Empleo.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

En Agosto de 2017 tuvimos la presencia en Quito del Sr. Pablo Trilles, CEO de AURA España, quien pudo evidenciar el trabajo realizado por LEADSOLUTIONS en la visita realizada a nuestros clientes CHEVYPLAN y ATIS.

En los últimos meses del 2017 se hizo la implementación del Sistema ODOO ERP al interno de LEADSOLUTIONS con lo que ya se tiene en funcionamiento los módulos de contabilidad, clientes, facturación, comprobantes electrónicos, compras, proveedores, pagos, recursos humanos, nómina y proyectos. Este sistema está funcionando en la nube y se accede a través de Internet.

La Gerencia de LeadSolutions ha tomado la decisión de hacer un cambio de domicilio de las oficinas de LEADSOLUTIONS con lo cual se dispondrá de unas oficinas más cómodas y con mejores servicios. Se espera que el traslado de oficina sea en abril de 2018.

ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

El Ministerio de Relaciones Laborales aprobó el Reglamento Interno y el Reglamento de Seguridad e Higiene Laboral de la compañía. En el 2018 se deberá tomar acciones para asegurar el cumplimiento de tales reglamentos.

En cuanto a los aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, LEADSOLUTIONS certifica que durante el año 2017 los pagos fueron realizados en debida forma, y dentro del término legal, sin presentarse irregularidad alguna en esta materia.

De igual forma, 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.

OBJETIVOS PARA EL 2018

- Fortalecer los servicios de consultoría de procesos e implementación de tecnología BPM. Esto implica que en el 2018 debemos conseguir la certificación de consultores en metodologías de procesos y en la plataforma AURAPORTAL. Se deberá hacer una campaña agresiva con eventos para conseguir nuevos clientes.
- Fortalecer y promocionar los servicios SaaS con ODOO ERP. Una vez que el sistema ya está localizado, se deberá hacer una campaña de mailing y redes sociales para promocionar el producto en modo SaaS. Se incluirá como parte de la campaña la posibilidad de integrar con tecnologías BPM, BI y BigData.
- Fortalecer los servicios de desarrollo para dispositivos móviles y establecer una estrategia de productos que utilizan tecnologías innovadoras tales como servicios de BigData e Inteligencia Artificial.
- Emprender un proyecto para obtener la certificación internacional del sistema de gestión de la compañía (ISO 9000 / CMM).
- Los objetivos antes mencionados deben apalancar el gran objetivo de obtener y consolidar el crecimiento sostenido de la empresa.

RESUMEN FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS	2017	2016	% VAR
Ingresos	324,748	282,786	15%
Costos y Gastos	286,762	253,584	13%
Resultado antes de ajustes	38,170	30,033	27%
Resultado Final	26,216	20,190	30%
Margen Bruto	12%	11%	
Margen Operacional	8%	7%	

BALANCE GENERAL	2017	2016	% VAR
Activo Corriente	241,634	112,888	
Activo No Corriente	349	1,043	
Total Activos	241,983	113,931	112%
Pasivo Corriente	136,004	37,151	
Pasivo no corriente	16,497	13,513	
Total Pasivos	152,501	50,664	201%
Patrimonio Neto	89,482	63,267	
Total Pasivo y Patrimonio	241,983	113,931	112%

El incremento del pasivo se debe al anticipo de US\$ 100,140 recibido por parte de la Universidad Técnica del Norte para implementar la gestión por procesos con AuraPortal,

El proyecto se cierra con Acta de Entrega-Recepción en el 2017 y el pago del saldo del proyecto se ejecuta en Enero de 2018 por lo que consta todavía como pasivo en el 2017.

UTILIDADES Y DIVIDENDOS

Se distribuirá entre los trabajadores de LeadSolutions el valor de US\$ 5,725.54 correspondiente al 15% de participación de los trabajadores en las ganancias de la compañía en cumplimiento a lo establecido en el código de trabajo vigente.

De igual forma, se recomienda distribuir los dividendos que corresponden con las ganancias del 2017 a los socios, de acuerdo con su participación en la sociedad.

Quito, 28 de febrero de 2018

Atentamente,



Ing. Wilson Ruiz.
Gerente General