

INFORME DE GERENCIA 2018

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS LEADSOLUTIONS CIA. LTDA.

Quito, 28 de marzo de 2019

Señores

Socios de SOLUCIONES TECNOLÓGICAS LEADSOLUTIONS CIA. LTDA.,

Presente

Estimados socios:

Es grato presentar a ustedes el Informe de Gestión del ejercicio 2018, 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 2018.

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 2018 LEADSOLUTIONS CIA. LTDA., ejecutó los siguientes proyectos relacionados con clientes:

1. PLANAUTOMOTOR ECUATORIANO S. A. (CHEVYPLAN) – Durante el 2018 se entregó servicios de soporte del Sistema SCP y Procesos BPM y se ha conseguido la renovación del contrato para el 2019. 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 brindó soporte funcional y técnico del sistema SIPCE.
3. ATIS –Se brindó soporte puntual a requerimientos específicos de este cliente.
4. INSTITUTO OCEANOGRÁFICO DE LA ARMADA (INOCAR) – Se brindó servicios de soporte técnico de AURAPORTAL.
5. AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO CONQUITO –Durante el 2018 se hizo un contrato de soporte con un paquete de horas.
6. VOLRISK CONSULTORES ACTUARIALES – Para este cliente se ha renovado el servicio de soporte del sistema ODOO, se ha realizado también un contrato de desarrollo de un sistema web y APP para análisis de sensibilidad de estudios actuariales.
7. UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE (UTN) – Se renovó el servicio de actualización de licencias y servicio de soporte funcional y técnico de AURAPORTAL.
8. CONTAFAST – Se implementó el sistema de facturación electrónica con integración a su ERP.
9. PLANCAR – Contrato de servicios de desarrollo de una solución de COMPRA PROGRAMADA. El proyecto se está desarrollando sobre la plataforma ODOO.
10. GRUPO K – Servicio de soporte puntual al sistema de Gestión de Ubicaciones con Google Maps.
11. FUNDACION ALTROPICO – Venta de licencias del sistema de Cajas de Ahorro y capacitación.

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.

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

Como resultado del proyecto que estamos desarrollando con PLANCAR, se espera contar con un producto de COMPTA PROGRAMADA que podrá añadirse a nuestra cartera de productos.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

Desde mayo de 2018 hemos realizado el cambio de oficinas y actualmente contamos con mejores espacios de trabajo con mayor amplitud y comodidad. Esperamos que esta situación favorezca el trabajo y el compromiso personal de cada uno de nosotros.

El proyecto CONTAFAST marca un hito en la historia de LEADSOLUTIONS, puesto que se inicia a ofrecer los productos en modo SaaS. Se espera que esta modalidad de contratación permita contar con ingresos fijos permanentes en la compañía.

La contratación del proyecto PLANCAR, también es un hito importante, puesto que es producto de la trayectoria de la empresa y del reconocimiento de la experiencia para desarrollo de proyectos. Por otro lado, se inicia la construcción de un nuevo producto que podrá ofrecerse a otros clientes.

Se ha conseguido la certificación como Consultores AuraPortal de cinco funcionarios de la compañía, lo cual esperamos nos ayude en la consecución de nuevos proyectos BPM



ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

LEADSOLUTIONS certifica que durante el año 2018 los pagos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social 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.

RESUMEN FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS	2018	2017	2016
Ingresos	265,656	324,748	282,786
Costos y Gastos	268,053	286,762	253,584
Resultado antes de ajustes	3,790	38,170	30,033
Resultado Final	-2,396	26,216	20,190
Margen Bruto	1.43%	12%	11%
Margen Operacional	-0.90%	8%	7%

BALANCE GENERAL	2018	2017	2016
Activo Corriente	112,397	241,634	112,888
Activo No Corriente	2,917	349	1,043
Total Activos	115,314	241,983	113,931
Pasivo Corriente	29,600	136,004	37,151
Pasivo no corriente	19,703	16,497	13,513
Total Pasivos	49,303	152,501	50,664
Patrimonio Neto	66,011	89,482	63,267
Total Pasivo y Patrimonio	115,314	241,983	113,931

El pico de ingresos del 2017 se debe al contrato de la Universidad Técnica del Norte en la que se ingresó una factura de más de \$100.000 y se puede observar que en el 2018 hemos llegado a un nivel de ingresos similar al del 2016.

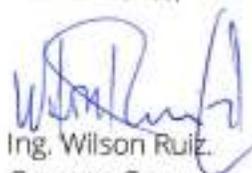
El resultado del 2018 indica que hemos tenido una pérdida de US\$ 2396, lo cual se ha debido a que en este año se ha detenido por completo los proyectos de tecnología en el sector público, es así que clientes actuales como INPC, CONQUITO e INOCAR no han podido ejecutar proyectos requeridos por ellos. Adicionalmente, VOLRISK pidió diferir algunas facturas que debían ser pagadas en el 2018 para el siguiente año.

UTILIDADES Y DIVIDENDOS

No existen utilidades del año 2018, por lo que no habrá repartición de utilidades a los trabajadores.

Quito, 28 de marzo de 2019

Atentamente,



Ing. Wilson Ruiz
Gerente General