

INFORME DE GERENCIA 2012

FECHA 2 de marzo de 2013

PARA Socios de la compañía SOLUCIONES TECNOLÓGICAS LEADSOLUTIONS CIA. LTDA.

El presente informe tiene por objetivo informar a los socios de la Compañía sobre las principales acciones llevadas a cabo durante la gestión administrativa del periodo 1 de enero al 31 de diciembre 2012.

1. Nuevos Socios

Con el propósito de incentivar y fortalecer la producción de la Empresa, y en reconocimiento al trabajo y dedicación de los señores: Paulo Oñate, Juan Pablo Gamboa y Luis Tumipamba, se hizo el trámite de cesión del 10% de las participaciones de la compañía a nombre de las personas antes citadas, lo cual fue debidamente legalizado en la Superintendencia de Compañías y en cuya base actual ya constan como socios activos.

2. Proyectos con Clientes

Durante el año 2012 se han llevado a cabo proyectos importantes con clientes, los cuales han generado ingresos para la compañía y han permitido ofrecer servicios que van alimentando la experiencia y las referencias de la empresa.

A continuación se hace un resumen del estado de los proyectos:

CLIENTE	PLANAUTOMOTOR ECUATORIANO S. A. (CHEVYPLAN)
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	Durante este año se realizó la automatización de varios procesos empresariales con la utilización de la plataforma AURAPORTAL BPMS. Se logró automatizar los siguientes procesos: Licitaciones, Entrega de Vehículos, Devoluciones, Comité y Asamblea y Compras. En junio de 2012 se inició un proyecto de mantenimiento del Sistema de Compra Programada SCP que estaba siendo provisto por otro proveedor. Los servicios ofrecidos han sido aceptados satisfactoriamente por el usuario, tal es así que se prevé renovar el contrato de mantenimiento para el 2013 y adicionalmente se firmará un contrato de mantenimiento de los procesos BPM.

CLIENTE	FINLINK S. A.
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	A inicios del 2012 se llevó a cabo el cierre de este proyecto, que consistió en la automatización de los procesos de cotización de vehículos, calificación de crédito e instrumentación de crédito. El proceso está en pleno funcionamiento y el Gerente de FINLINK está negociando con otros proveedores para que el sistema amplíe el servicio.

CLIENTE	EMSEGURIDAD
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	Se brindó servicios de soporte funcional y técnico del Sistema SIGAC durante todo el año 2012.

6 - MAYO 2014

OPERACIONES
C.C. 123

CLIENTE	ESEICO
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	Este proyecto ha sido cumplido cabalmente, sin embargo hemos tenido problemas de cobranza con este cliente. El primer pago, luego del anticipo fue recibido con seis meses de retraso y el último pago aún no hemos podido recuperarlo.

CLIENTE	AUTORIDAD PORTUARIA DE PUERTO BOLÍVAR
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	<p>Este es el proyecto más importante ejecutado en el 2012 por su complejidad y número de profesionales que intervienen.</p> <p>El proyecto consiste en el rediseño, desarrollo e implementación del Sistema de Operaciones de APPB, el cual fue desarrollado completamente en tecnología web y arquitectura SOA. Para LeadSolutions, este proyecto constituye un valor importante en nuevos conocimientos y experiencia práctica en aplicación de las tecnologías de vanguardia.</p> <p>El proyecto fue terminado en el tiempo previsto en el contrato, sin embargo no pudo implementarse a tiempo debido a la falta de disponibilidad de la infraestructura de equipos por parte de APPB.</p> <p>La implementación y puesta en producción se realizará en los primeros meses del 2013 y la garantía del proyecto se mantendrá hasta la firma del Acta de Entrega – Recepción del proyecto.</p>

3. De los Resultados

Los resultados del ejercicio 2012, demuestran que la empresa está dando pasos importantes tendientes a su consolidación en el Mercado

- Se ha obtenido un crecimiento del 60% en ventas en relación con el año anterior
- Existe una utilidad del 6% versus los resultados negativos del año que precede

Si bien es cierto que estos resultados no cubren las expectativas de empleados y socios, es claro que la tendencia empresarial de crecimiento es muy prometedora

4. Conclusiones

- Considero que la Compañía ha mejorado notablemente su posicionamiento en el mercado, principalmente por la calidad de los trabajos realizados y por la satisfacción de nuestros clientes.
- Los proyectos de Soporte que se han conseguido de ChevyPlan y APPB en el año 2012 son evidencias de que los clientes tienen confianza en LeadSolutions y están recibiendo un buen servicio.
- En el año 2012 LeadSolutions ha conseguido el know how suficiente para enfrentar proyectos de Gestión por Procesos BPM con AuraPortal de mayor trascendencia.
- Los sistemas que se han obtenido como resultados del proyecto de Desarrollo del Sistema de Operaciones, son nuevos productos que pueden ser comercializados a otros Puertos.
- Puerto Bolívar es un cliente que potencialmente puede generar nuevas oportunidades de negocio, por lo que amerita un tratamiento especial y personalizado.

- Las nuevas exigencias del SRI respecto de la facturación electrónica constituyen una oportunidad de negocio importante para nuestro futuro a corto plazo.
- Es necesario establecer un Plan de Negocio para el 2013 que nos permita:
 - Generar nuevas oportunidades de negocio
 - Crecimiento sostenido en el tiempo
 - Posicionamiento de productos y servicios ofrecidos.
 - Posicionamiento empresarial.

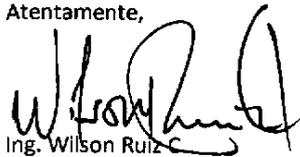
5. Cumplimiento de disposiciones legales

Se han dado cumplimiento a todas las disposiciones ordenadas por las leyes actuales.

6. Situación financiera de la compañía

Se encuentra a disposición de los socios de la compañía los estados financieros del ejercicio al 31 de diciembre del 2012.

Atentamente,



Ing. Wilson Ruiz

Gerente General

LeadSolutions Cía. Ltda.

6 - MAYO 2014