

EpikConsulting S.A. 100%
RUC: 270622441001
Juan de Dios Martínez Mesa 846-100 y Carolyn Julia Arcevalera Yane
Telfonos: 84-224-2040
Quito Ecuador

INFORME DE GERENCIA

Periodo: Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2016

Quito, 14 de Abril del 2017

Señores
JURTA GENERAL DE ADMINISTRACIÓN
EpikConsulting S.A. 100%

De la consideración:

Por medio de la presente, en atención de las funciones como Gerente General de esta Compañía, de conformidad con lo que establece el Estatuto Social y en cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones de su gestión, presento a ustedes el informe anual de actividades gerenciales y sociales, por el periodo comprendido entre el 1 de Enero de 2016 al 31 de diciembre de 2016.

1. Resumen de actividades

- A nivel de gerencia se mantuvieron los productos:
 - Consultoría
 - Asesoría informática
 - Arquitectura de Software
 - Gestión de Proyectos Tecnológicos
 - Ingeniería de Procesos de Negocio
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Oficina de Proyectos
 - Capacitación
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Gestión de Proyectos de Software
 - Metodología Agile
- Adicionalmente se han desarrollado los siguientes productos:
 - Implementación y automatización de procesos del Ciclo de Vida del Desarrollo de Software
 - Ingeniería de Negocio
- Se han alcanzado los objetivos de consultoría los productos:
 - Gestión Comercial, que en su momento se concebía como servicio por parte de clientes y ahora en cambio al momento se le realiza como actividad autónoma e independiente del negocio
- A nivel comercial se han reportado ventas de los siguientes productos, los cuales se presentan en orden de contribución:
 - Consultoría
 - Ingeniería de Procesos de Negocio
 - Gestión de Proyectos Tecnológicos
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Asesoría informática
 - Ingeniería de Negocio
- Los clientes de este periodo continúan siendo principalmente corporativos con los cuales se han establecido alianzas

- La compañía mantiene su adhesión a la Asociación Internacional de Cementos (CIMA), en las actividades de estudio y desarrollo de las personas, capacitación y de los recursos humanos y tecnológicos.
- La compañía ha operado con el apoyo de trabajo externo contratado para afrontar las operaciones especiales y el personal.
- El personal de planta correspondiente principalmente al equipo productivo, servicios centrales, administración y de logística han sido reubicados a la planta.
- Se mantienen los herramientas informáticas para la gestión administrativa y financiera de la empresa (ERP, Excel, Word) y para la gestión comercial y de proyectos (Proxi).
- Se mantienen la utilización de correo electrónico y Internet de banda ancha, y la herramienta TrainingFare para el registro de actividades y generación de planes.
- No se han realizado inversiones en activos fijos.
- No se están realizando para capacitación externa, en conjunto se promueve la renovación e incremento de certificaciones de gestión de proyectos y metodologías ágiles.
- Se ha cumplido a cabalidad las disposiciones y recomendaciones establecidas por los directivos y parte general de la empresa.

2. Situación Financiera

- Se mantiene el programa anual con un presupuesto, el cual no tiene cambios para este ejercicio económico.
- Se ha cumplido con todas las obligaciones fiscales y regulatorias.
- Se ha cumplido con pagos de nómina, proveedores y bancos.
- Se ha mantenido el nivel de capital fijo, manteniendo promediando en su lugar la contratación de servicios bajo demanda en todo posible.
- Los ingresos por ventas del 2018 disminuyeron con relación a los años anteriores, la gestión comercial no pudo ser suficientemente efectiva debido principalmente a las condiciones económicas y políticas del país.
- Se experimenta un importante problema de liquidez durante el periodo anterior del año como efecto de atrasos en la cobranza y disminución de los ingresos por ventas.
- El ejercicio 2018 es financieramente satisfactorio, generando una buena utilidad después de impuestos y obligaciones, misma que se maneja a la luz de los años anteriores.
- El estado de la información financiera del ejercicio económico 2018 se encuentra en las Cuentas Financieras, las cuales están a disposición de los señores accionistas, mismos en el punto general a través del portal (ERP Open Bravo).
- A pesar de que el periodo presenta una utilidad interna, los ingresos cubren un requerido de liquidez del 20%, manteniendo el 80% para mantener en el giro del negocio.

3. Situación política, económica, social, tecnológica y ambiental

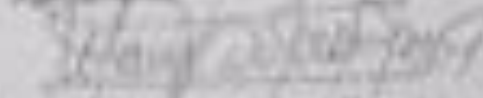
- El nivel final de mantener una importante desvalorización de la moneda nacional, lo cual en el primer día permitiendo a nivel global ha estado disminuyendo los ingresos fiscales en el país, tomando a todo una aplicación del dato en los países socios.
- No se visualiza crecimiento en la economía internacional, las condiciones del país son perjudiciales por fuertes incertidumbres de largo e incertidumbre.
- Si bien a nivel político se mantiene el interés de promover el emprendimiento para fortalecer aún el sector de la mano productiva, no se generan las condiciones del sector para iniciar inversiones privadas, principalmente por los costos regulatorios y fiscales que se han generado de manera difícil al emprendedor.
- La inversión privada no tiene mayor movimiento por cuenta de la política de crédito más restrictiva, las empresas privadas que podrían ser potenciadas carecen de acceso al crédito, un enfoque de eficiencia y reducción de gastos, no hay mucho enfoque en el sector de mano productiva, las empresas privadas en general están a la espera del desarrollo del sector público.
- El 2018 se han visto incertidumbres política localmente, en las últimas recomendaciones de diversos grupos de parte del actual gobierno, que se ven afectados por regulaciones, gobiernos constitucionales e incertidumbre.
- Leyes y regulaciones laborales incrementan la presión al empleado, considerando que a nivel de empresa se tienen que proporcionar más costos, lo cual afecta en costos y liquidez.

- A nivel tecnológico se incrementa cada vez más el uso de parámetros y técnicas lean y ágiles, uso de redes sociales, incrementa en el uso de dispositivos móviles, crecimiento de herramientas de análisis de datos, crecimiento del uso del software como servicio (SaaS).
- Se prevé que mayores inversiones de optimización de procesos, el enfoque de eficiencia y recursos de análisis tanto a nivel público como privado, lo cual han permitido puede representar oportunidades para empresas tecnológicas de la información en los próximos seis meses de eficiencia e innovación.

4. Recomendaciones

- Fortalecer más el apoyo administrativo operativo que permita a los administradores de la compañía concentrarse en la generación de productos y generación de nuevos negocios.
- Evaluar costos actuales y anteriores promoviendo reducciones de largo plazo.
- Operar de forma eficiente capital de venta y distribución de los servicios, continuar trabajando con compañías locales para seguir incrementando nuevos clientes.
- Operar de forma eficiente evaluando un enfoque regional e internacional que cumpla con estándares más allá de entorno local.
- Seguir promoviendo los productos de consultoría y capacitación desarrollados, tanto en público y principalmente el esquema de entrega y distribución de los servicios.
- Operar de forma eficiente de consultoría y otros o mejorar los actuales tanto un enfoque de inversión conjunta con desarrollo y crecimiento tanto la eficiencia y productividad de los servicios.
- Operar de forma eficiente de capacitación o mejorar los actuales tanto en estándares más estándares.
- Crear programas de capacitación para el personal de campo en los ámbitos de consultoría, desarrollo, tanto también en nuevos estándares sobre nuevos de referencia de gestión de TI ágiles en el mercado que permita fortalecer los perfiles y con ello incrementar la competitividad de los servicios de la compañía en el mercado.
- Reforzar aún más la gestión de facturación e ingresos operativos para evitar en lo posible problemas de liquidez. Adicionalmente no tener proyectos en pérdida.
- No tener proyectos que tengan clientes de gobierno locales o internacionales que tengan un enfoque de el negocio a largo.
- Implementar política de venta de servicios en caso la facturación y cobros se demore demasiado.

Atentamente,



Ing. María Juana López Guevara
GERENTE GENERAL
EpiConsulting C.A. LTDA
CI 286201942