

EpikConsulting Cía. Ltda.
RUC: 1792523621001
Francisco Salazar E10-59 entre Tamayo y Destruge. Edificio Virtú, piso 4to.
Teléfono. 02-382-6010
Quito-Ecuador

INFORME DE GERENCIA

Periodo: Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2017

Quito, 26 de Abril del 2018

Señores:
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EpikConsulting Cía. Ltda.

De mi consideración:

Por medio de la presente, en ejercicio de mis funciones como Gerente General de esta Compañía, de conformidad con lo que establecen las leyes ecuatorianas y en cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones de mi gestión, presento a Ustedes el informe anual de actividades económicas y sociales, por el periodo comprendido entre el 1 de Enero de 2016 al 31 de diciembre de 2017.

1. Resumen de actividades

- A nivel de portafolio se mantienen los productos:
 - Consultoría
 - Asesoría Informática
 - Arquitectura y Diseño de Soluciones
 - Gestión de Proyectos Tecnológicos
 - Ingeniería de Procesos de Negocio
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Procesos de Operaciones Tecnológicas e Ingeniería de Software
 - Capacitación
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Gestión de Proyectos de Software
 - Metodologías Agiles
- A nivel comercial se han registrado ventas de los siguientes productos, los cuales se presentan en orden de contribución:
 - Consultoría
 - Gestión de Proyectos Tecnológicos
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Ingeniería de Procesos de Negocio
 - Procesos de Desarrollo de Software
 - Asesoría Informática
 - Capacitación
 - Ingeniería de Software con Metodologías Agiles
- Los clientes de este periodo son principalmente compañías de la industria informática
- La compañía mantienen su afiliación a la Asociación Ecuatoriana de Software (AESOFT), se ha participado en charlas y eventos, se ha generado networking y se han evaluado oportunidades comerciales
- La compañía ha operado con el equipo de trabajo mínimo necesario para afrontar los proyectos ejecutados en el periodo

A

- El personal de planta corresponde principalmente al equipo productivo, servicios contables, administrativos y de logística han sido contratados a terceros
- Se mantienen las herramientas informáticas:
 - Para la gestión administrativa y financiera de la empresa (ERP Open Bravo)
 - Para la gestión comercial y de proyectos (Trello)
 - Correo electrónico y Ofimática (Google)
 - TrackingTime para el registro de actividades y generación de planillaje
- No se han realizado inversiones en activos fijos
- Se ha invertido en la generación de productos de capacitación en ámbitos de Ingeniería de Software con Metodologías Ágiles, creando un programa completo de 8 módulos que se lo está comercializando desde noviembre de 2017 y se proyecta mayor demanda para el 2018
- No se asignó presupuesto para capacitación interna, sin embargo se promovió la renovación e incremento de certificaciones de gestión de proyectos y metodologías ágiles al personal de consultoría
- Se ha cumplido a cabalidad las disposiciones y recomendaciones efectuadas por los directivos y junta general de accionistas de la compañía

2. Situación financiera

- Se mantiene el préstamo inicial con los socios, el cual no gravó intereses 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 minimizado incurrir en costos fijos mensuales promoviendo en su lugar la contratación de servicios bajo demanda en todo posible*
- Los ingresos por ventas del 2017 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 nivela la liquidez de la empresa durante el segundo semestre del año
- El ejercicio 2017 es financieramente sostenible, generando una mínima pérdida después de impuestos y obligaciones.
- El detalle de la información financiera del ejercicio económico 2017 se encuentra en los Estados Financieros, los cuales están a disposición de los señores accionistas, también se lo puede acceder a través del sistema ERP Open Bravo

3. Entorno político, económico, social, tecnológico y ambiental

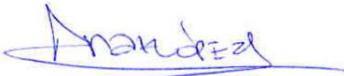
- A nivel local se mantiene una importante desaceleración de la inversión gubernamental, sumando a esto factores políticos de cambio de gobierno
- No se visualiza incremento en la inversión internacional, las condiciones del país son percibidas con niveles importantes de riesgo e incertidumbre.
- Se visualizan iniciativas políticas para promover el emprendimiento, sin embargo no se generan las condiciones del entorno para motivar inversiones privadas, principalmente por los niveles impositivos y fiscales que no aventajan de manera alguna al emprendedor.
- La inversión privada empieza a tener cierto movimiento en el segundo semestre del año, las empresas privadas que podrían ser potenciales clientes tienen en general un enfoque de eficiencia y reducción de gastos, no hay suficiente enfoque en invertir en nuevos proyectos.
- Leyes y normativas laborales mantienen su protección al empleado, sin embargo a nivel de empresa se deben provisionar más rubros, lo cual incide en costos y liquidez, también en cierto recelo de incrementar nómina.
- A nivel tecnológico se incrementa cada vez más el uso de paradigmas y técnicas lean y ágiles, uso de redes sociales, incremento en el uso de dispositivos móviles, crecimiento de necesidades de análisis de datos, incremento del uso del software como servicio (SAAS), incursionan tecnologías de IOT (Internet de las Cosas) e IA (Inteligencia Artificial).
- Se identifican necesidades de optimización a nivel de procesos y sistemas de información tanto a nivel público como privado, lo cual bien enfocado puede representar oportunidades de negocio para la empresa.

4. Recomendaciones



- Fortalecer más el apoyo administrativo operativo que permita a los administradores de la compañía concentrarse en el desarrollo de productos y generación de nuevos negocios.
- Fidelizar clientes actuales o anteriores promoviendo relaciones de largo plazo
- Diversificar clientes ampliando canales de venta y distribución de los servicios, continuar trabajando con compañías aliadas pero también incrementar clientes directos
- Diversificar mercados adoptando un enfoque regional e internacional que sume oportunidades más allá del entorno local.
- Seguir promoviendo los productos de consultoría y capacitación desarrollados, revisar el portafolio y principalmente el esquema de entrega y distribución de los servicios.
- Diversificar productos de consultoría, plantear paquetes de servicios que permitan la generación de ingresos recurrentes.
- Fortalecer productos de capacitación actuales hacia modelos más escalables.
- Definir esquemas de capacitación para el personal de nómina en los ámbitos de consultoría desarrollados, invertir también en nuevas certificaciones sobre marcos de referencia de gestión de TI vigentes en el mercado que permita fortalecer los perfiles y con ello incrementar la competitividad de los servicios de la compañía en el mercado.
- Reformar aún más la gestión de facturación y cobranza oportunas para evitar en lo posible problemas de liquidez. Adicionalmente no iniciar proyectos sin anticipo
- No iniciar proyectos que tengan clientes de gobierno directos o indirectos sin que tengan un anticipo de al menos el 60%

Atentamente,



Ing. Ana María López Grijalva
GERENTE GENERAL
EpikConsulting Cía. Ltda.
CI: 171366828-1