

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 2018

Quito, 12 de Abril del 2019

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 período comprendido entre el 1 de Enero al 31 de diciembre de 2018.

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 Ágiles
 - Ingeniería de Procesos y BPM
 - Diseño de Soluciones con TI
- A nivel comercial se han registrado ventas de los siguientes productos, los cuales se presentan en orden de contribución:
 - Consultoría
 - Arquitectura y Diseño de Soluciones
 - Ingeniería de Requerimientos de Software
 - Gestión de Proyectos Tecnológicos
 - Procesos de Desarrollo de Software
 - Asesoría Informática
 - Capacitación
 - Diseño de Soluciones con TI
 - Ingeniería de Procesos y BPM
 - Ingeniería de Software con Metodologías Ágiles
- Los clientes de este período son principalmente compañías de la industria informática atendiendo proyectos con fondos de cooperación internacional

- La compañía mantiene 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
- 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)
- Se adquirieron 2 computadores portátiles que ingresan a la compañía como activos fijos
- Se ha invertido en la generación de productos de capacitación en ámbitos de Ingeniería de Procesos y Diseño de Soluciones de Negocio soportadas por TI
- 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

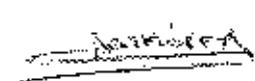
2. Situación financiera

- Se ha cancelado parcialmente el préstamo inicial con los socios
- Se ha cumplido con todas las obligaciones fiscales y regulatorias
- Se ha cumplido con pagos de nómina, proveedores y bancos
- Se han minimizado los costos fijos mensuales promoviendo en su lugar la contratación de servicios bajo demanda en todo posible
- Los ingresos por ventas del 2018 mantuvieron su relación con el año 2017, se experimenta un ligero crecimiento
- La liquidez de la empresa se estabiliza durante el segundo semestre del año
- El ejercicio 2018 es financieramente sostenible, generando una pequeña utilidad después de impuestos y obligaciones.
- El detalle de la información financiera del ejercicio económico 2018 se encuentra en los Estados Financieros, los cuales están a disposición de los señores accionistas, también se los puede acceder a través del sistema ERP.

3. 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.

Atentamente,


RUC: 1792623621001

Ing. Ana María López Grijalva
GERENTE GENERAL
EpikConsulting Cía. Ltda.