

**Junta General de  
Socios 11/Marzo/2016**

**Informe de Gerencia**



# Agenda



## ➤ Informe de Gerencia

- Resultados Ejercicio 2015
- Resultados Ejercicio 2015 Detallado
- Análisis de Resultados
- Variación de los Resultados vs. 2014

## ➤ Presupuesto 2016

- Amenazas
- Oportunidades
- Brecha Operacional 2016
  - Capacidad Instalada
  - Proyectos de inversión

## ➤ Estrategia de inyección de capital fresco para cubrir iliquidez

- Aumento de capital.
- Venta de Activos.

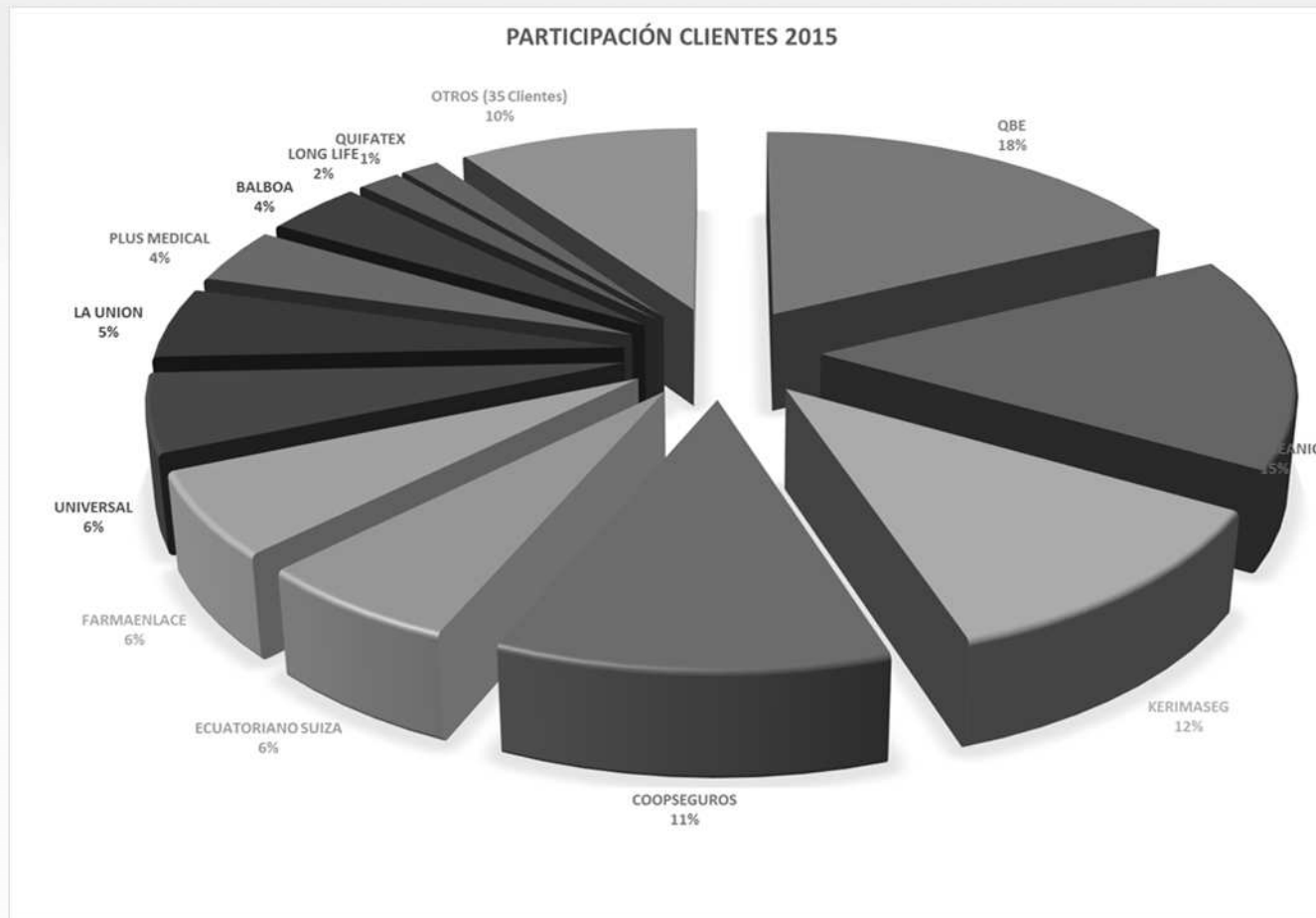
## ➤ Acuerdo societario para protección de la compañía.

# Informe de Gerencia



## ■ Análisis de Resultados

- La participación de clientes es mucho más distribuida que en anteriores años e ingresa un cliente de F.E. al top 10, como se puede apreciar a continuación



# Informe de Gerencia



## ■ **Análisis de Resultados**

- Muy a pesar de que lo presupuestado a la lectura del informe 2014 era apenas \$ 870.844, que no alcanzaba ni para la operación; y que luego de esto se revisó para incrementarlo un poco más, quedando en \$ 893,512(aún insuficiente), se logró ejecutar más de \$ 1Millón, de la siguiente forma:

## ■ **Presupuesto 2015**

|                  |            |
|------------------|------------|
| Línea de Seguros | \$ 533.458 |
| Líneas Generales | \$ 360.054 |
| Total            | \$ 893.512 |

## ■ **Ejecución 2015**

|                  |              |
|------------------|--------------|
| Línea de Seguros | \$ 721.002   |
| Líneas Generales | \$ 284.684   |
| Total            | \$ 1.005.686 |

## ■ **Diferencia 2015**

|                  |             |
|------------------|-------------|
| Línea de Seguros | \$ 187.544  |
| Líneas Generales | (\$ 75.370) |
| Total            | \$ 112.174  |

# Informe de Gerencia



- Análisis de los resultados
  - Ejecución del presupuesto en línea de seguros
    - Tandí-SOAT recibe un remanente del servicio prestado el 2014 y es por esta razón que se muestra con ejecución a pesar que el producto fue dado de baja.
    - BrokInsurance llegó a reemplazar al Tandí-broker basándose en Tandí-Insurance y tuvo su primera implementación en este año en ChevySeguro, lo que permitió que este producto desde su partida cuente con un cliente-sponsor que representó el valor aquí ejecutado.
    - Tandí-Insurance había contemplado la salida en producción en Seguros Cóndor pero no se logró ejecutar y en compensación QBE aportó con mucho más de lo esperado.
    - Se logró un reconocimiento de licencias no pagadas anteriormente por parte de Coopseguros que representó gran parte de lo ejecutado-no presupuestado.

| Producto        | Presupuestado | Ejecutado  | Diferencia        |
|-----------------|---------------|------------|-------------------|
| Tandí-Insurance | \$ 463.922    | \$ 609.014 | \$ 145.092        |
| BrokInsurance   | \$ 69.536     | \$ 93.618  | \$ 24.082         |
| Tandí-SOAT      | \$ 0          | \$ 18.370  | \$ 18.260         |
| <b>Total</b>    |               |            | <b>\$ 187.544</b> |

# Informe de Gerencia



- Análisis de los resultados
  - Ejecución del presupuesto en líneas generales
    - Tandí-Invoice cumplió sus objetivos y se convirtió en un 20% de la ejecución del presupuesto total de la compañía; lamentablemente esto significó descuidar otras líneas que no presentaron ningún ingreso como son:
      - Big Data
      - Tandí-ESB
    - Re-Insurance no solo fue el golpe más duro que soportó esta línea por los ingresos no percibidos, sino que además la empresa sponsor del producto fue absorbida por su filial con lo que se pierde ingresos futuros de este producto.

| Producto                         | Presupuestado | Ejecutado  | Diferencia  |
|----------------------------------|---------------|------------|-------------|
| Tandi-invoice                    | \$ 200.584    | \$ 206.670 | \$ 6.086    |
| Open-erp-Infraestructura         | \$ 34.620     | \$ 11.361  | (\$ 23.259) |
| Big-Data-Tandi-ESB-Tandi-Payroll | \$ 34.000     | \$ 27.921  | (\$ 6.079)  |
| Centrales T. y Otros             | \$ 20.000     | \$ 3.962   | (\$ 16.038) |
| Desarrollo Re-Insurance          | \$ 70.850     | \$ 34.770  | (\$ 36.080) |
| Total                            |               |            | (\$ 75.370) |

# Informe de Gerencia



## ▪Variación de los Resultados vs. 2014

A pesar de la disposición gubernamental que les quitó a nuestros clientes la facultad de vender SOAT y que el mercado asegurador ha seguido contrayéndose por las restricciones que ha impuesto el estado, la caída en las ventas no ha sido tan grande como la de año anterior y optimizando nuestros gastos hemos logrado cerrar en números positivos.

|        | 2015         | 2014         | 2013         | Diferencia<br>2015-2014 |
|--------|--------------|--------------|--------------|-------------------------|
| Ventas | 1.005.686,85 | 1.030.859,92 | 1.263.484,87 | -25.173,07              |

# Presupuesto 2016



## ➤ Amenazas

- Una vez más el presupuesto en de la línea de seguros se basa en la entrada de un nuevo cliente con el que todavía no logramos firmar contratos, a pesar de habernos “informalmente” notificado como proveedor seleccionado.
- Una gran parte del presupuesto se basa en una comercialización agresiva de OPENERP que será un verdadero reto cumplir
- Tres de nuestros clientes están muy por debajo del requerimiento de Capital Pagado impuesto por la SBS, lo que podría incurrir en un cierre definitivo de estos; sin contar con Coopseguros que este año saldrá definitivamente del mercado
- Mucho de nuestro presupuesto necesita de desarrollos a medida que han demostrado ser los más riesgosos

## ➤ Oportunidades

- La experiencia ganada en Re-Insurance nos servirá para que con la utilización de esta nueva plataforma de desarrollo nos permita obtener buenos resultados en menor tiempo

| PRESUPUESTO 2016           |                     |                        |
|----------------------------|---------------------|------------------------|
| <b>Línea de seguros</b>    |                     | \$ 552.771,00          |
|                            | Producto            | Presupuesto            |
|                            | TANDI-Insurance     | \$ 525.571,00          |
|                            | BROKInsurance       | \$ 27.200,00           |
| <b>Líneas de Generales</b> |                     | \$ 454.109,15          |
|                            | Producto            | Presupuesto            |
|                            | TANDI-Invoice       | \$ 180.533,15          |
|                            | Infraestructura     | \$ 21.888,00           |
|                            | OpenERP             | \$ 104.520,00          |
|                            | Desarrollo a Medida | \$ 135.560,00          |
|                            | TANDI-Payroll       | \$ 11.608,00           |
| <b>TOTAL</b>               |                     | <b>\$ 1.006.880,15</b> |



## ■ Brecha Operacional 2016

- De cumplirse con el presupuesto y manteniendo nuestro nivel de gastos, este año no tendríamos brecha operacional,

## ■ Capacidad instalada

- La capacidad instalada de la compañía actualmente esta al 100% inclusive haciendo que las gerencias técnicas produzcan, lo que obliga a sobre esfuerzo o sub-contratar.

# Presupuesto 2016



## ■ Proyectos de Inversión

### • **Proyecto de Calidad**

Este proyecto pasó en carpeta todo el anterior año y aún es un deseo de toda la compañía poderlo ejecutar

| TSP/PSP (Team Software Process / Personal Software Process) |        |            |          |                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------|--------|------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                             | Días   | US dólares | Viáticos | precios vigente durante el año 2014                                                                       |
| <b>Training</b>                                             |        | \$ 27,690  |          | <b>Supuestos</b>                                                                                          |
| TSP for Executive                                           | 1      |            |          | 6 participantes, si se desea entrenar adicionalmente mas personas, la inversión es de US\$235 x persona   |
| Leading a Development Team                                  | 3      |            |          | 6 participantes, si se desea entrenar adicionalmente mas personas, la inversión es de US\$605 x persona   |
| PSP Fundamentals and Advanced                               | 10     |            |          | 6 participantes, si se desea entrenar adicionalmente mas personas, la inversión es de US\$2,200 x persona |
| Team Member Training                                        | 2.5    |            |          | 6 participantes, si se desea entrenar adicionalmente mas personas, la inversión es de US\$575 x persona   |
| <b>Implementation</b>                                       |        | \$ 11,480  | \$ 5,503 | <b>Duración del proyecto 3 meses</b>                                                                      |
| Preparación lanzamiento                                     | 1      |            |          | remoto                                                                                                    |
| Lanzamiento                                                 | 4      |            |          | in-situ                                                                                                   |
| TSP Coaching                                                | 3      |            |          | 2 horas remoto a la semana durante la duración del proyecto                                               |
| Checkpoint                                                  | 2.5    |            |          | in-situ                                                                                                   |
| Postmortem                                                  | 1      |            |          | in-situ                                                                                                   |
| <b>Coach Interno</b>                                        |        | \$ 17,687  | \$ 1,981 |                                                                                                           |
| Training internal coach                                     | 5      |            |          | 1 coach, no incluye el viaje a México para tomar el curso                                                 |
| Mentoring internal coach                                    | 70 hrs |            |          |                                                                                                           |
| <b>TSP Organizational Evaluation (TSP PACE)</b>             | 4      | \$ 10,584  | \$ 1,470 |                                                                                                           |
| <b>TOTAL no incluye ningún tipo de impuesto</b>             |        | \$ 67,441  | \$ 8,954 |                                                                                                           |

### • **Oficinas: \$ 284.515,45**

Deuda Préstamo: \$ 90.000

Se logro reducir más de \$ 60.000 la deuda del préstamo pero aún es muy grande la deuda

# Estrategia de inyección de capital fresco para cubrir iliquidez



- Se mantiene la intención de capitalizar más a la compañía ya que la falta de liquidez del mercado nos ha obligado a endeudarnos para cubrir el gasto operacional por lo que se sugiere una vez más

1. Aumentar el capital.

2. Vender Activos

# Acuerdo societario para protección de la compañía.



- **Convenios de No Competir**