

**Junta General de
Socios 22/Junio/2020**

Informe de Gerencia



TANDICORP
Your vision. Our commitment



Agenda



1. Informe de Gerencia

- Introducción
- Búsqueda de Nuevos Mercados Locales e internacionales
 - Misión comercial Colombia
 - Oportunidad 2020 en Perú
- Generación de Nuevos Productos-Servicios
- Análisis de Resultados 2019 y Ejecución presupuestaria
- Variación de los Resultados vs. 2018
- (i)Liquidez 2019

2. Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias 2019

3. Presupuesto para el 2020

- Presupuesto Original
- Presupuesto ajustado post Covid

4. Impacto de la pandemia en las ventas y cobranza

5. Capital de trabajo para continuidad de la operación

1.- Informe de Gerencia



Introducción

- En el 2019 nos enfrentamos a una ralentización de la economía especialmente marcada por la huelga nacional de octubre que dejó a muchas empresas ilíquidas hacia fin de año y al país entero en recesión
- En este año cancelamos clientes cuya cartera se había vuelto incobrable
- Además tuvimos nuestro segundo proyecto en Odoo, en toda nuestra historia, que no vió la luz; que indistintamente de las razones por la que el cliente desistió de la implantación, denota una extrema fragilidad de éstos proyectos.
- A pesar de todo se logró cerrar el año, aunque sin crecimiento, en números azules.
- Al final del año, nosotros también, por la iliquidez del mercado nos vimos en la necesidad de que los directivos adquiramos nuevos pasivos en nombre de la empresa.

1.- Informe de Gerencia



Búsqueda de Nuevos Mercados Locales e internacionales

- Para el 2019 se tuvo la intención de salir a vender nuestros productos/servicios a empresas de medicina prepagada; en noviembre logramos colocar nuestros servicios en un cliente importante.
- Misión comercial Colombia
 - Gracias a nuestra participación en la Corpei y el programa piloto para exportadores de servicios de Ecuador, en Julio 2019 se viajó a Colombia como parte de una Misión Comercial y tuvimos varias citas con distintos corredores de seguros que expresaron interés en nuestro producto de comercialización @pe.
 - Lamentablemente no se logró cerrar con ninguna de ellas, es decir, similar resultado de nuestra visita a Perú el 2018.
- Oportunidad 2020 en Perú
 - Hacia finales de 2019 se logró cerrar negociaciones con una empresa ecuatoriana que tiene presencia en Perú y espera que nosotros les podamos proveer del Servicio de facturación electrónica en el mencionado país además de localmente.
 - A la fecha del presente informe el cliente se encuentra saliendo a producción y se ha analizado los requerimientos que debemos cumplir para brindar el servicio en Perú.

1.- Informe de Gerencia



Generación de Nuevos Productos-Servicios

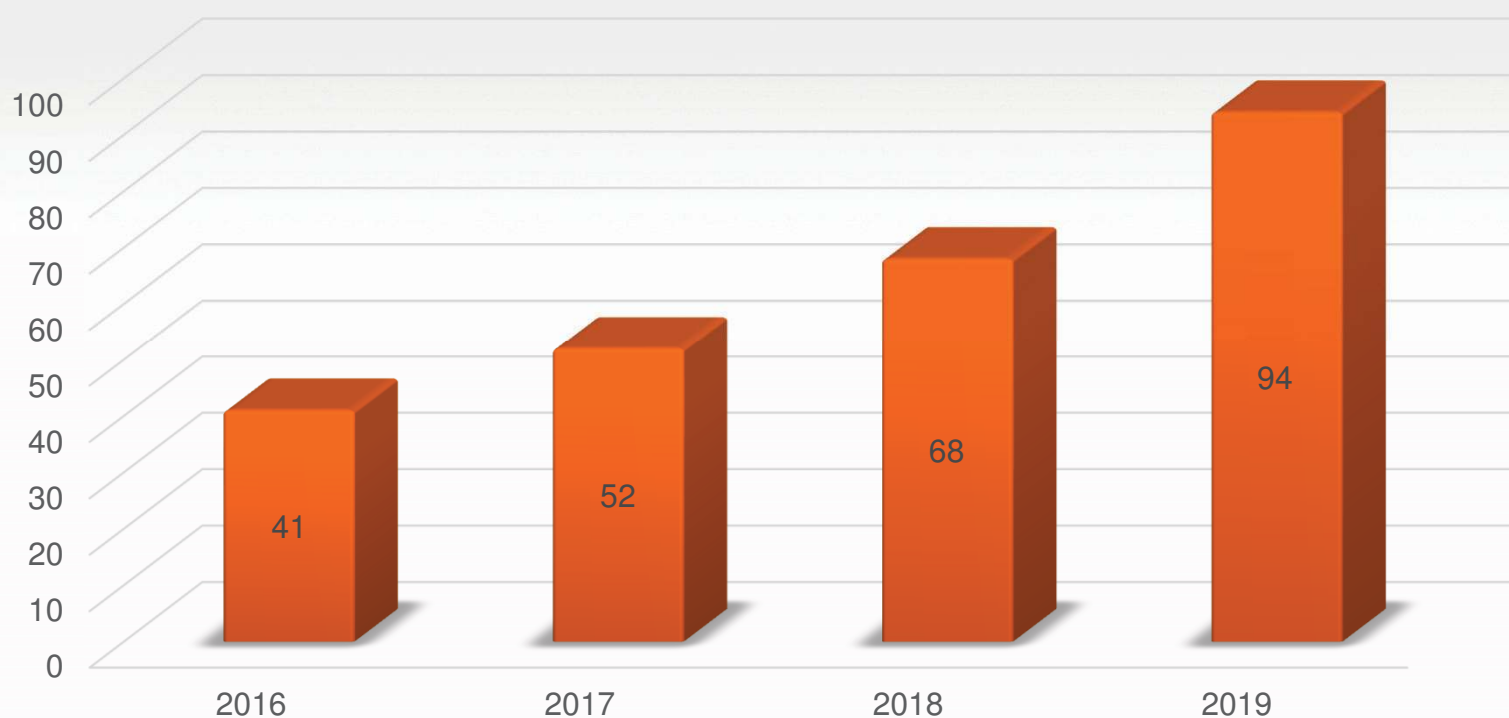
- Desde las primeras reuniones con la Superintendencia de Cias en el 2017, pasando por los primeros prototipos de integración con ellos en el 2018 hasta los cambios en la ley de comercio electrónico en el 2019 siempre se tuvo la idea tener un producto de firmado y entrega de pólizas electrónicas que podamos ofrecerlo como servicio al mercado asegurador ecuatoriano; pero no fue sino hasta finales del 2019 que se dedicaron recursos para su construcción.
- Actualmente para éste producto se tiene ya definida una hoja de ruta que esperamos nos diferencie de la competencia y nos permita atraer a los potenciales clientes.
- Desde finales del 2019 estamos ofreciendo recursos asignados, que sin ser algo completamente nuevo, lo estamos ofreciendo a costos que son mucho más atractivos que antes

1.- Informe de Gerencia



Análisis de Resultados 2019 y Ejecución presupuestaria

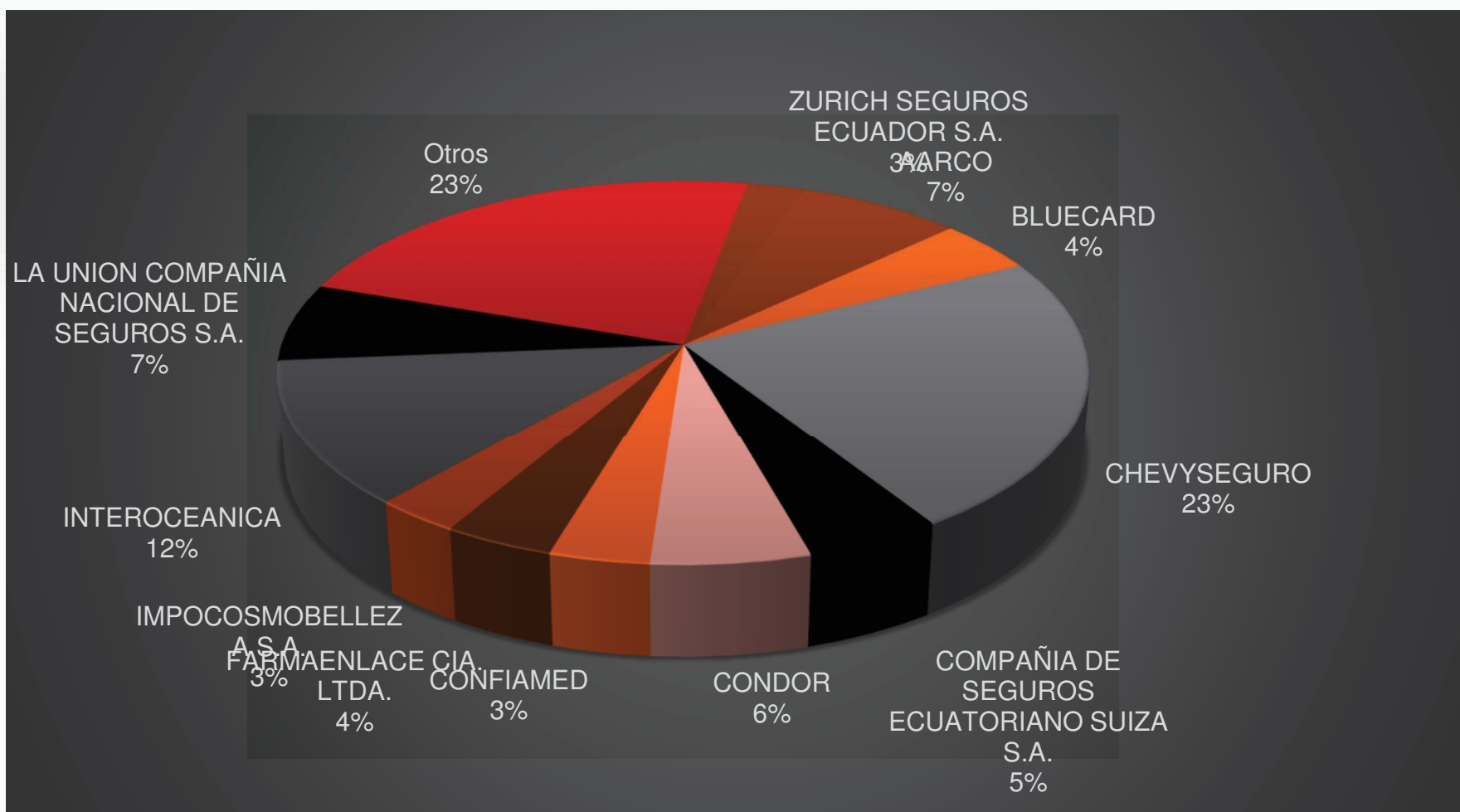
Crecimiento en número de Clientes



1.- Informe de Gerencia



Análisis de Resultados 2019 y Ejecución presupuestaria



1.- Informe de Gerencia



Análisis de Resultados 2019 y Ejecución presupuestaria

- Aunque la ejecución en este año se vio perjudicada por mas de \$10,000.00 no facturados por acuerdo con un cliente, la diferencia entre lo presupuestado y ejecutado es abismal ya que se realizó un presupuesto demasiado optimista, aún más que el 2018 donde el déficit también fue muy grande

PRESUPUESTO 2019	
Línea de Seguros	\$831.663,00
Líneas Generales	\$383.529,80
TOTAL	\$1.215.192,80
EJECUCIÓN 2019	
Línea de Seguros	\$750.133,61
Líneas Generales	\$298.224,62
TOTAL	\$1.048.358,23
DESVIACIÓN EN EL PRESUPUESTO 2019	
Línea de Seguros	\$-81.529,39
Líneas Generales	\$-85.305,18
TOTAL	\$-166.834,57



1.- Informe de Gerencia



Análisis de Resultados 2019 y Ejecución presupuestaria

- Ejecución del presupuesto en línea de seguros
 - No se logró conseguir ninguna nueva implementación y los clientes actuales hicieron mucho menos desarrollo por lo que lo esperado por éste producto en la línea se vio severamente afectada.
 - Lo esperado por licencias de brokInsurance también se vio reducido porque el cliente optó por el licenciamiento perpetuo.
- En Otros se recupera un poco la línea al incluir aquí la ubicación de recursos asignados y la consultoría realizada en Confiamed.

Producto	Presupuesto	Ejecución	Desviación
Tandi-Insurance	\$ 463.704,00	\$ 361.850,08	\$ -101.853,92
@pe	\$ 170.500,00	\$ 170.339,00	\$ -161,00
BrokInsurance	\$ 42.272,00	\$ 35.969,64	\$ -6.302,36
Otros	\$ 155.187,00	\$ 181.974,89	\$ 26.787,89
Total			\$ -81.529,39

1.- Informe de Gerencia



Análisis de Resultados 2019 y Ejecución presupuestaria

- Ejecución del presupuesto en líneas generales
 - En este año varios clientes importantes de facturación electrónica desistieron de nuestro servicio y por esta razón hubo una caída importante en los ingresos esperado por este producto.
 - Siendo Odoo el único producto dónde se logró conseguir el presupuesto, es aquí donde tenemos un problema importante de recuperación de cartera ya que un cliente desistió de la salida a producción del producto implementado.
 - En el presupuesto de Centrales se había contemplado la venta, ya negociada, de una central para un edificio inteligente y sólo ésta venta comprendía casi la totalidad del presupuesto por lo que aquí hay la mayor diferencia de la línea
 - Dentro de desarrollos a medida se contemplaron solo aquellos proyectos que no son en clientes de la vertical de seguros y los ingresos por arrendamiento de infraestructura, sin embargo también estuvieron muy por debajo lo esperado.

Producto	Presupuesto	Ejecución	Desviación
Tandi-Invoice	\$ 157.531,62	\$ 139.282,34	\$ -18.249,28
ERP	\$ 101.474,18	\$ 102.797,76	\$ 1.323,58
Centrales	\$ 78.524,00	\$ 28.809,60	\$ -49.714,40
Desarrollos a Medida	\$ 46.000,00	\$ 27.334,92	\$ -18.665,08
Total			\$ -85.305,18



1.- Informe de Gerencia



Variación de los Resultados vs. 2018

- A pesar de la tremenda diferencia entre lo presupuestado y ejecutado para el 2019, se denota estabilidad en las ventas de los últimos 3 años.
- En un año como el pasado donde la economía en general decreció, sostenerse no es un mal resultado, sin embargo **sólo** un crecimiento en los siguientes años nos podrá asegurar vida a futuro

	2019	2018	2017	2016	Diferencia 2019-2018
Ventas	\$1.048.358,23	\$1.045.028,87	\$1.052.009,51	\$1.223.992,82	\$ 3.329,36

1.- Informe de Gerencia



(i)Liquidez 2019

- Repitiendo lo mencionado en la introducción de mi informe, al final del año pasado, nosotros también, por la iliquidez del mercado, en diciembre nos vimos en la necesidad de adquirir nuevos pasivos en nombre de la empresa tanto en el IESS como en la caja de ahorros por un total de casi \$30.000.
- Esto únicamente se añadió a los problemas de iliquidez que habíamos venido arrastrando durante varios años por lo que en el 2018 tomamos un préstamo en el banco de Pichincha y en el 2019 en el Bolivariano, además de los valores pendientes en la tarjeta de crédito empresarial por consumos de amazon que veníamos arrastrando desde años anteriores.
- También debo mencionar que existen pasivos por las utilidades 2017 que repartidas a todos los empleados, pero sólo la mitad a los mayores accionistas, entre otros que se vienen arrastrando algunos años
- El total los deudas, incluyendo los que están bajo desemcorp, ascienden a \$ 82.368,44

2.- Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias 2019

Balance General Ejercicio 2019

ACTIVOS			432.775,31
ACTIVOS CORRIENTES			187.384,90
CAJA-BANCOS			84,80
Caja Chica	50,00		
Banco Bolivariano	34,80		
CLIENTES			140.774,36
Clientes Nacionales	50.118,33		
Desemcorp	90.656,03		
ACTIVOS DIFERIDOS			
IMPUESTOS			46.525,74
IVA Crédito Tributario	2.881,79		
Retenciones IVA Crédito	5.679,21		
Retenciones Impuesto a la Renta anteriores	19.464,63		
Retenciones Impuesto a la Renta	18.500,11		
ACTIVOS FIJOS			245.390,41
COSTO			300.248,29
Oficinas	281.515,45		
Muebles y Enseres	15.442,78		
Equipo de Computación	3.290,06		
DEPRECIACION ACUMULADA			- 69.670,75
Depreciacion Acumulada	- 69.670,75		
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS			14.812,87
Impuestos Diferidos	14.812,87		

PASIVOS			236.136,52
PASIVOS CORRIENTES			142.612,58
FINANCIEROS			55.460,33
Sobregiro Bancario	3.367,39		
Préstamo Bancario	34.332,30		
Tarjetas de Crédito	17.760,64		
PROVEEDORES			46.169,48
Locales	16.892,74		
Empleados	3.861,50		
IESS	4.962,96		
IESS Préstamos	3.719,57		
Impuestos	16.732,71		
OTRAS CUENTAS POR PAGAR			40.982,77
Anticipo Clientes	13.112,78		
Jose Garcia IESS	5.400,00		
Dividendos	22.469,99		
PASIVOS NO CORRIENTES			93.523,94
OBLIGACIONES EMPLEADOS LARGO PLAZO			93.523,94
Provisión Jubilación Patronal	67.331,21		
Provisión Desahucio	26.192,73		
PATRIMONIO			196.638,79
CAPITAL			153.000,00
Capital Social	153.000,00		
RESERVAS			19.699,33
Reserva Legal	19.699,33		
RESULTADOS			23.939,46
Utilidades Acumuladas	33.704,52		
Pérdida Acumuladas	- 24.858,23		
Resultados 2019	15.093,17		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			432.775,31

2.- Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias 2019



■ Resultados Ejercicio 2019

INGRESOS		896.010,15
VENTAS	896.010,15	
LICENCIAMIENTO	88.626,00	
DESARROLLO	219.396,54	
MANTENIMIENTO	11.338,42	
CAPACITACION ASESORIA	19.981,01	
IMPLANTACION	20.047,00	
SOPORTE	371.154,90	
INFRAESTRUCTURA	45.098,26	
TRANSACCIONES	114.648,82	
ARRIENDO OFICINA	5.719,20	

COSTOS Y GASTOS		880.916,98
	PERSONAL	348.421,16
	SUELDOS	249.629,75
	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	30.330,01
	BENEFICIOS SOCIALES	46.601,96
	ALIMENTACION	20.640,00
	VIATICOS	1.219,44
	ADMINISTRATIVOS	523.822,27
	ASESORIAS DESEMCORP	247.000,00
	ARRIENDO	42.616,68
	ALIMENTACION	14.858,45
	DEPRECIACIONES	14.075,77
	BIENES USA VOIP	10.917,70
	GASTOS DE REPRESENTACION	28.646,43
	ASESORIAS	14.491,21
	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	660,79
	COMBUSTIBLE	2.041,17
	MANTENIMIENTO EQUIPOS	5.310,62
	MANTENIMIENTO OFICINA	4.108,64
	MANTENIMIENTO VEHICULO	3.837,38
	TRANSPORTE Y MOVILIZACION	4.703,45
	SEGUROS	17.503,70
	COSTOS TECNOLOGICOS	84.015,10
	SUMINISTROS Y MATERIALES	820,46
	SERVICIOS PUBLICOS	6.658,29
	GASTOS DE VIAJE	2.740,91
	VARIOS	18.815,52
	FINANCIEROS	8.673,55
	INTERESES	3.595,19
	SALIDA DE DIVISAS	1.816,92
	GASTOS BANCARIOS	3.261,44

UTILIDAD EJERCICIO 2019
15.093,17

3.- Presupuesto para el 2020



○ Presupuesto original

Línea de Seguros	Producto	Presupuesto	Líneas Generales	Producto	Presupuesto
	Tandi-Insurance	\$ 360.349,90		Tandi-Invoice	\$ 164.679,83
	@pe	\$ 176.700,00		ERP	\$ 94.676,60
	BrokInsurance	\$ 12.000,00		Centrales	\$ 52.815,58
	Otros	\$ 277.490,12		Otros	\$ 23.500,00
Total Línea de Seguros		\$ 826.540,02	Total Líneas Generales		\$ 335.672,01
PRESUPUESTO DE LA EMPRESA				\$	1.162.212,03

○ Presupuesto ajustado post Covid

Lo originalmente planteado se verá severamente afectado por la pandemia y la inevitable caída de la economía ecuatoriana a niveles nunca antes visto, por lo que la mayoría de los ingresos frescos de éste presupuesto se basa exclusivamente en el producto que puede venderse

Línea de Seguros	Producto	Presupuesto	Líneas Generales	Producto	Presupuesto
	Tandi-Insurance	\$ 314.864,90		Tandi-Invoice	\$ 164.679,83
	@pe	\$ 50.700,00		ERP	\$ 94.676,60
	BrokInsurance	\$ 3.000,00		Centrales	\$ 52.815,58
	Otros	\$ 349.990,12		Otros	\$ 3.500,00
Total Línea de Seguros		\$ 718.555,02	Total Líneas Generales		\$ 315.672,01
PRESUPUESTO DE LA EMPRESA				\$	1.034.227,03

4.- Impacto de la pandemia en las ventas y cobranza



Ventas:

- Caída del 28% en las ventas durante en el segundo trimestre del 2020.
- Si Confiamed hubiera demandado lo que planificó inicialmente, la caída en las ventas hubiera superado el 30%.
- Las ventas presupuestadas durante la pandemia no se han cumplido. Hay mucha incertidumbre en el mercado. La competencia cada vez es más agresiva, al extremo de que para poder colocar un producto nuevo nos toca invertir en el cliente.

VENTAS POR TRIMESTRE 2020

PRIMERO	SEGUNDO
324.571,15	233.554,04
-28%	

Cobranza:

- Empezamos la pandemia el 15 de Marzo con una cartera pendiente de 55 mil dólares y al 30 de Marzo llegó a 96 mil, lo que resultó en un incremento del 75%, y una iliquidez de alrededor de 60 mil dólares al cierre de Marzo.
- Durante los meses de Abril y Mayo se ha incrementado un poco llegando a superar los cien mil dólares.
- La antigüedad se ha incrementado sólo en algunos clientes, en los cuales supera los 90 días. La mayor parte se mantienen en 30 y 60 días.

5.- Capital de trabajo para continuidad de la operación



Hemos solicitado y se nos ha aprobado un crédito a la CFN para capital de trabajo; ya que el déficit entre las ventas y los costos nos pone en un riesgo importante de cierre de operaciones. Dicho crédito apalancaría el déficit por la caída en las ventas y el incremento de la cartera pendiente durante los 3 próximos meses de este año en los que esperamos que la economía empiece a reactivarse.

Adicionalmente hemos trazado un plan de ajuste de costos que incluye:

1. Contención de costos administrativos:

- ☐ Fomentando y controlando el teletrabajo, para bajar gastos de ocupación de oficinas. Esperamos reducir a la mitad el uso de las oficinas.
- ☐ Restringiendo gastos administrativos al mínimo.

2. Contención de costos operativos:

- ☐ Se aplicó de manera general la reducción de la jornada laboral, bajo la premisa de la caída en las ventas. Sin embargo esta medida deberá ser ajustada basada en el uso de los recursos y la generación de ingresos en el corto plazo.
- ☐ Se procura una mejora en la gestión del uso de las horas de los recursos, Subiendo el porcentaje de las horas efectivas del 75% en promedio al 90%.
- ☐ Se busca bajar costos operativos, motivando el estableciendo de objetivos y metas retadores que impliquen mayor creatividad e innovación en la ejecución de las tareas.

5.- Capital de trabajo para continuidad de la operación



Adicionalmente del crédito de la CFN; estamos buscando la inyección de capital fresco; que nos permita generar productos y servicios, así como obtener certificaciones internacionales y realizar campañas de ventas para el sostenimiento y crecimiento de nuestra empresa.

La cuantía de esta inyección de capital aún no está determinada, ya que actualmente estamos en el proceso de confirmar necesidades en función de nuestro plan de negocios y establecer nichos de mercado (que luego de la pandemia han sufrido alteraciones), además de generar alianzas estratégicas que sumen experiencias y enriquezcan la oferta de productos y servicios. Según nuestro plan de negocios basado en el sistema comercial Tandi-Ape, esta inversión estaba en el orden de los 300 mil dólares.

Es importante enfatizar que a pesar de todos nuestros esfuerzos , el comportamiento del mercado y la reactivación de la economía definirán el futuro de muchas empresas como la nuestra..