

# INFORME DEL GERENTE GENERAL

## EJERCICIO 2007

En mi calidad de Gerente General de la empresa CORPORACION TECNOLOGIA DE LA INFORMACION SOLUTANDI CIA. LTDA., presento a los socios el informe anual sobre la gestión realizada en el ejercicio 2007:

### OBJETIVOS 2007

Los objetivos para el 2007 fueron ambiciosos y exigentes y estaban enfocados a:

Consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado asegurador ecuatoriano posicionándonos como proveedores de software de varias empresas aseguradoras. El presupuesto del 2007 incluyó:

- *E-nsurance en arrendamiento para Porvenir y Seguros Unidos.*
- *E-nsurance en licencias por usuario para Rocafuerte y Generali, Sulamérica, Fenix ó Atlas.*
- *E-nsurance solo fianzas para Equinoccial.*
- *E-gis para AIG Metropolitana.*
- *Mantenimiento y desarrollo para nuestros clientes actuales, Colonial, Coopseguros, Balboa y La Unión.*

Aplicar nuestra visión tecnológica en nuestros productos existentes.

Cumplir la rentabilidad presupuestada para ese año.

Adicionalmente algunos otros objetivos que aparecieron durante el 2007 que involucran proyectos nuevos como e-bi y e-soat, los vamos a revisar a continuación y analizar su cumplimiento.

## RESULTADOS A DICIEMBRE 2007

El presupuesto fue bastante optimista frente a lo que se consiguió en el año 2006 y no consideró riesgos como la inestabilidad social y política del país que generó una compresión del mercado. Tampoco se recapacitó que los resultados comerciales de la compañía evidencian 17,6 meses de trabajo comercial constante en promedio para el cierre de una venta. Esto se evidencia en la gráfica siguiente:

### PRESUPUESTO VS RESULTADO 2006 VS RESULTADO 2007



### BALANCE GENERAL 2007

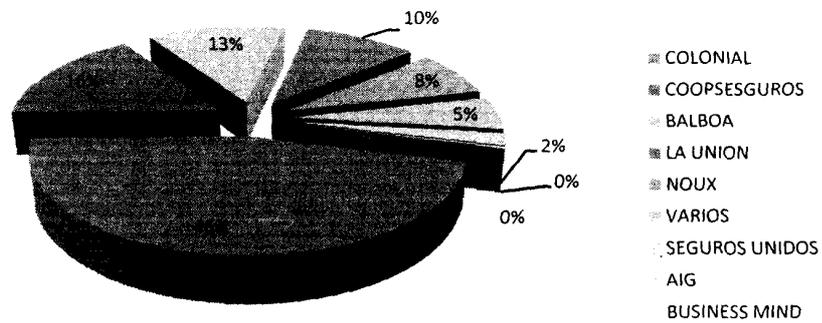
ACTIVOS CORRIENTES	\$	61.718,34	PASIVOS CORRIENTES	\$	92.981,48
BANCOS	\$	47.631,60	PROVEEDORES	\$	44.217,64
CLIENTES	\$	13.086,74	SOCIOS	\$	35.040,00
SOCIOS	\$	1.000,00	EMPLEADOS	\$	4.569,11
ACTIVOS DIFERIDOS	\$	21.681,28	IESS	\$	1.703,88
ANTICIPO IMPUESTOS	\$	16.686,09	IMPUESTOS	\$	7.450,85
PROVEEDORES	\$	4.995,19	PATRIMONIO	\$	48.120,93
ACTIVOS FIJOS	\$	57.702,79	CAPITAL	\$	48.120,93
MUEBLES Y ENSERES	\$	2.283,20	CAPITAL SOCIAL	\$	1.000,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$	38.017,00	RESERVA LEGAL	\$	5.179,36
GASTOS DE INVESTIGACION	\$	1.040,66	APORTES FUTURA CAPITALIZACION	\$	46.614,25
VEHICULOS	\$	21.419,64	RESULTADO AÑO 2005	\$	1.360,77
DEPRECIACION	\$	(5.057,71)	PERDIDA DICIEMBRE 2007	\$	(6.033,45)

El balance general muestra la pérdida a diciembre de 2007 de \$6.033,45. También se puede notar los aportes para futura capitalización por \$46.614,25 y el resultado del año 2005 por \$1.360,77 que se han propuesto capitalizar sobre el capital actual de \$1.000,00 hasta un monto de \$48.000,00.

Nótese adicionalmente que el balance no muestra afectación proveniente de Tecnología de la Información, esto se debe a que a pesar de que la cesión de participaciones se realizó el 11 de diciembre del 2007 su registro mercantil corresponde a enero del 2008 por lo que dicha afectación se verá en este año.

## PÉRDIDAS Y GANANCIAS

### INGRESOS



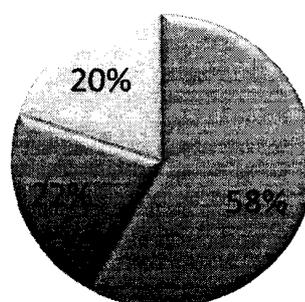
La distribución de ingresos de la compañía evidencia en este año una dependencia muy fuerte de Seguros Colonial, lo cual se pretendía cambiar con la inclusión de nuevos clientes. Desde este punto de vista el resultado en este aspecto es preocupante pues es evidente el nivel de dependencia que tenemos de nuestro principal cliente.

COLONIAL	\$	190.897,00
COOPSEGUROS	\$	67.849,00
BALBOA	\$	52.584,57
LA UNION	\$	43.161,63
NOUX	\$	32.374,00
VARIOS	\$	22.578,88
SEGUROS UNIDOS	\$	8.450,00
AIG	\$	990,00
BUSINESS MIND	\$	90,89

## GASTOS

\$ 425.009,42

El análisis de gastos evidencia que nuestro principal rubro tiene que ver con los gastos de personal, luego gastos administrativos y por ultimo gastos asociados a proyectos que pertenecen a determinados clientes.



GASTOS PERSONAL  
 GASTOS ADMINISTRATIVOS  
 CLIENTES

### GASTOS DE PERSONAL Y ADMINISTRATIVOS

Un TOP TEN de los gastos de personal evidencian los rubros normales asociados a nuestro personal, primer factor de productividad.

Por otro lado un TOP TEN de los gastos administrativos muestra que el gasto más alto es el de honorarios, lo cual es un gasto adicional de personal.

También se evidencia la necesidad de contar con recursos adicionales como asesores.

Por último los rubros comerciales como gastos de representación, ventas, gastos navideños, publicidad y en parte los pasajes son altos debido al presupuesto comercial ambicioso.

GASTOS PERSONAL		\$ 248.061,76
SUELDOS	\$	111.624,19
OTROS BENEFICIOS	\$	87.062,92
DECIMO TERCERO	\$	15.103,11
APORTE PATRONAL	\$	12.123,20
SEGURO MEDICO	\$	6.629,73
FONDOS DE RESERVA	\$	5.043,52
ALIMENTACION	\$	4.274,54
DECIMO CUARTO	\$	3.304,76
VACACIONES	\$	1.882,71
UTILIDADES	\$	1.013,08
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 93.287,62
HONORARIOS	\$	25.907,87
ASESORIAS	\$	8.275,00
GASTOS DE REPRESENTACION	\$	7.510,37
GESTION DE VENTAS	\$	5.685,33
DEPRECIACIONES	\$	4.828,91
GASTO NAVIDENOS	\$	4.518,42
FAX, TELEFONOS	\$	4.381,15
CAPACITACION	\$	3.337,38
PASAJES	\$	3.328,74
PUBLICIDAD	\$	3.210,99

## GASTOS DE CLIENTES

Los gastos de clientes son gastos comerciales asociados a nuestros clientes y proyectos actuales.

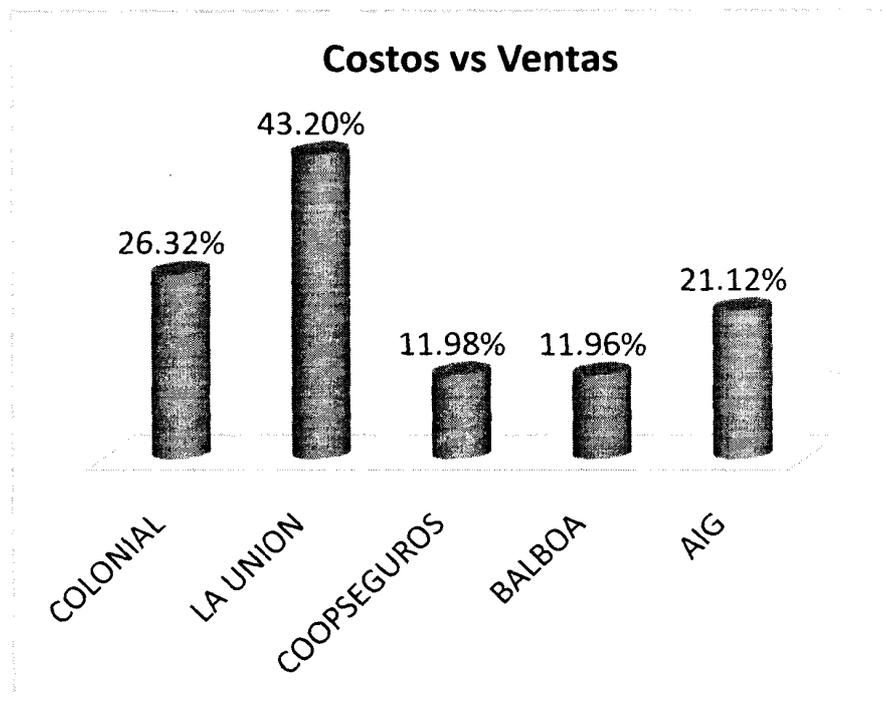
En este caso es interesante comparar los ingresos generados contra los costos que cada uno tiene, el resultado es interesante puesto que muestra en algunos casos costos demasiado elevados, con el caso de la Unión que supera el 40%.

Cabe resaltar que estos costos son independientes de los recursos humanos asignados a cada proyecto los cuales están como parte de gastos de personal.

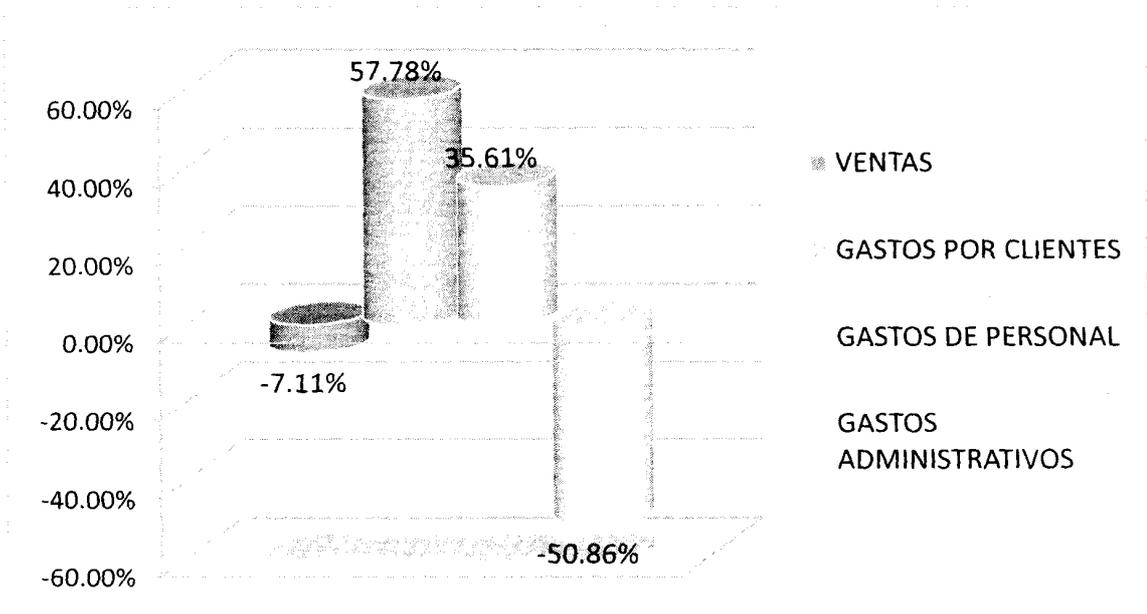
Lastimosamente no se puede ahondar en un mayor detalle a partir de la información financiera al respecto al no tener datos de todos los costos por proyecto.

CLIENTES		\$	35.850,31
COLONIAL	\$	50.238,40	
LA UNION	\$	18.643,82	
COOPSEGUROS	\$	8.131,20	
BALBOA	\$	6.287,21	
AIG	\$	209,11	
VARIOS	\$	150,27	

COLONIAL	\$	190.897,00
COOPSEGUROS	\$	67.849,00
BALBOA	\$	52.584,57
LA UNION	\$	43.161,63
NOUX	\$	32.374,00
VARIOS	\$	22.578,88
SEGUROS UNIDOS	\$	8.450,00
AIG	\$	990,00
BUSINESS MIND	\$	90,89



Un análisis comparativo contra el año 2006, muestra los incrementos porcentuales en los rubros analizados. Para este análisis se consideró incrementar los ingresos y gastos respectivos con los valores de Tecnología de la Información con el objetivo de que el comparativo sea realista.



Se puede observar que frente al año anterior el nivel de ventas se decremento en un 7.11%, en cuanto a los gastos de clientes estos incrementaron pero básicamente por que se redistribuyó los valores en función de lograr un análisis financiero por cliente, anteriormente esos valores se manejaban como administrativos y podríamos hablar de un 6.93% en incremento de gastos de clientes. Sin embargo el costo que si es interesante es el costo en gastos de personal.

Efectivamente el costo de personal se incrementa cada vez más y debido a que nuestros clientes no crecen se debe trasladar proporcionalmente para mantener la rentabilidad, esto no ocurrió en el período 2007.

## CONCLUSIONES

- El presupuesto de ventas fue demasiado optimista frente a un mercado comprimido, la situación política del país y las necesidades de los productos que comercializamos. Nuestro *historial* muestra que el promedio de venta de una licencia es de 17.6 meses
  - Nuestras expectativas de ventas no se cumplieron
  - Frente al año anterior bajaron en un 7.11%
  - En el 2007 se mantuvo el funcionamiento en base a nuestros clientes actuales
- El gasto de personal fue incrementado manteniéndose los costos a nuestros clientes actuales confiando en la masificación del producto.
  - El presupuesto muestra a 6 potenciales clientes nuevos
  - El costo de personal aumenta en un 35%
  - En el 2007 el único cliente nuevo es Seguros Unidos con epayroll
- No se controló los costos que implican nuestras ventas, sabemos que todas las ventas implican costos asociados pero deben ser administradas de tal manera que se garantice la rentabilidad de la empresa.
  - Tenemos costos que superan el 40% del ingreso
  - El presupuesto no fue concebido en base a proyectos lo cual no permite prever los costos y el resultado de cada venta

## ACCIONES REALIZADAS

### CAMBIO EN EL OBJETIVO DE VENTAS

- Durante el primer trimestre del 2007 considerando las necesidades del mercado asegurador que para ese momento no corresponden a un software back-end se decide empezar con dos proyectos de *inversión inmediatos*:
  - *e-soat: Software para la comercialización de SOAT por Internet*
  - *e-bi: Inteligencia de negocios sobre el sistema e-nsurance*
- El proyecto e-bi se apalancó desde el principio con Seguros Colonial
- El proyecto e-soat se apalancó en su totalidad durante el trimestre final con Seguros Colonial y Coopseguros. Este sistema arrancó en funcionamiento en enero del 2008.

### RENEGOCIACION DE CONTRATOS

- Los contratos de mantenimiento fueron renegociados con nuestros clientes, redefiniendo:
  - Alcance, solo mantenimiento y no desarrollo nuevo
  - No tenemos obligatoriedad de implementación
  - Nuevos costos y plazos de pago
  - Procedimientos de atención a clientes y niveles de servicio en base a las horas contratadas

- Adicionalmente se plantearon nuevos contratos que permitían que los clientes accedieran a desarrollo nuevo si lo necesitaran.
  - Contrato orientado a proyectos
  - Contiene el concepto de anticipo y pago contra entrega
  - Solo bajo acuerdo previo cliente proveedor en base a la disponibilidad de la empresa

## CERTIFICACION ISO

Se arrancó el proceso de certificación ISO-9001 para SOLUTANDI, actualmente se avanzó en:

- *Se ha capacitado al 30% de nuestro personal*
- *Hemos cumplido con el 80% del proceso de preparación para la certificación*
- *Se han establecido los procesos internos de la organización, responsables e indicadores*
- *Se está terminando en manual de calidad de la empresa*
- *Nos hemos calificado como auditores internos aprobando las respectivas evaluaciones*

## OBJETIVOS PARA EL 2008

### PLANIFICACION

- Cumplir con el presupuesto.
- Direccinar el mix de Cartera de Clientes hacia clientes extranjeros (Promedio de venta 17,6 meses)
- Obtener un Resultado Final del 136% sobre el resultado del 2007
- Aumentar Capacidad de productividad de nuestro equipo de desarrollo en un 25% cambiando o mejorando la arquitectura usada.
- Obtener la certificación ISO-9001
- Financiar y empezar el proyecto de la nueva versión del aplicativo e-nsurance.

PRESUPUESTO

	PRESUPUESTO 2008													
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>538,750</b>	<b>32,400</b>	<b>34,900</b>	<b>38,500</b>	<b>46,950</b>	<b>38,500</b>	<b>114,500</b>	<b>38,500</b>	<b>38,500</b>	<b>38,500</b>	<b>38,500</b>	<b>38,500</b>	<b>39,500</b>	<b>39,500</b>
Mantenimiento	185,150	11,600	14,100	14,900	23,350	14,900	14,900	14,900	14,900	14,900	14,900	15,900	15,900	
Venta Licencia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Arriendo Licencia	38,400	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	
<b>Servicios Transaccionales</b>	<b>181,600</b>	<b>12,800</b>	<b>12,800</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	<b>15,600</b>	
Implantación	24,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
Consultoria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Desarrollo	33,600	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	
Aportes Capitalización	78,000	0	0	0	0	0	76,000	0	0	0	0	0	0	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Gastos Operativos</b>	<b>536,552</b>	<b>43,570</b>	<b>43,341</b>	<b>43,498</b>	<b>43,075</b>	<b>51,528</b>	<b>40,087</b>	<b>39,394</b>	<b>39,337</b>	<b>58,530</b>	<b>48,038</b>	<b>42,730</b>	<b>43,423</b>	
<b>Gastos de personal</b>	<b>453,991</b>	<b>39,822</b>	<b>39,822</b>	<b>39,822</b>	<b>40,204</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	<b>36,790</b>	
Salarios	453,991	39,822	39,822	39,822	40,204	36,790	36,790	36,790	36,790	36,790	36,790	36,790	36,790	
Remuneracion variable	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Gastos Operativos</b>	<b>82,562</b>	<b>3,748</b>	<b>3,519</b>	<b>3,676</b>	<b>2,871</b>	<b>14,738</b>	<b>3,297</b>	<b>2,604</b>	<b>2,547</b>	<b>21,740</b>	<b>11,248</b>	<b>5,940</b>	<b>6,633</b>	
FLUJO Produccion/Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VAR Produccion/Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
FLUJO Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VAR Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
FLUJO Ventas	7,932	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	
VAR Ventas	11,902	915	915	1,015	615	0	1,041	291	492	192	2,692	3,442		
Licencias	24,000	0	0	0	0	12,000	0	0	0	12,000	0	0	0	
Tercerizacion N Developer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Mantenimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Material Oficina	18,860	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	1,555	
Tributos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Liquidaciones	11,800	0	0	0	0	0	0	0	6,000	5,800	0	0	0	
Vajes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Capacitación	5,805	0	0	0	0	0	0	0	935	3,000	935	935	935	
Suscripciones	2,463	617	388	445	40	522	40	97	40	97	40	97	40	
Bonos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Otro (2)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Contribucion al Beneficio</b>	<b>2,198</b>	<b>-11,170</b>		<b>-4,998</b>	<b>3,875</b>	<b>-13,028</b>	<b>74,413</b>	<b>-894</b>	<b>-837</b>	<b>-20,030</b>	<b>-9,538</b>	<b>-3,230</b>	<b>-3,923</b>	

Señores socios es el informe que presento a la reunión.

Atentamente,



Ing. Roberto C. Peña

GERENTE

