

# INFORME DEL GERENTE GENERAL

## EJERCICIO 2009

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 2009.

### OBJETIVOS 2009

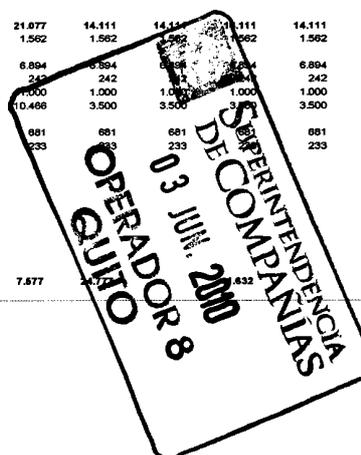
Los objetivos para el 2009 estaban enfocados a:

- Cumplir con el presupuesto.
- Lograr una venta de una licencia de Datamart.
- Lograr una venta de licencia para un cliente en el país
- Conseguir un proyecto de asesoramiento en Seguros para un cliente en el país.

### RESULTADOS A DICIEMBRE 2009

El presupuesto en el caso del 2009 fue concebido en función de la necesidad de lograr la venta de por lo menos un DATAMART del sistema de BI, lograr una venta de un cliente de e-nsurance e invertir en una nueva línea de asesoramiento en seguros.

	PRESUPUESTO 2009												
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>879.098</b>	<b>31.346</b>	<b>82.348</b>	<b>118.876</b>	<b>191.988</b>	<b>66.273</b>	<b>86.823</b>	<b>77.984</b>	<b>83.160</b>	<b>64.910</b>	<b>61.230</b>	<b>61.230</b>	<b>61.230</b>
Mantenimiento	212.766	16.200	16.200	16.200	16.224	16.144	17.594	17.594	17.770	17.770	19.690	19.690	19.690
Venta Licencia	64.700			14.850	14.850				35.000				
Arrendo Licencia	88.300	3.900	3.900	3.900	3.900	6.300	5.800	5.800	5.800	5.800	8.000	8.000	8.000
Servicios Transaccionales	378.098	3.220	22.059	69.233	133.345	22.059	22.059	8.520	19.520	19.520	19.520	19.520	19.520
Implementación	80.000	6.250	6.250	6.250	6.250			6.250	6.250	6.250			
Consultoría y/o Capacitación	4.839			339	400	2.150				1.750			
Desarrollo	87.819	1.555	11.484	5.280	14.200	15.400	16.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
Arrendamiento Equipo	2.640	220		220	220	220	220	220	220	220	220	220	220
Reposición gastos	9.437		2.235	2.603	2.600	2.000							
<b>Gastos Operativos</b>	<b>828.264</b>	<b>59.763</b>	<b>73.199</b>	<b>106.924</b>	<b>147.907</b>	<b>69.946</b>	<b>80.846</b>	<b>53.207</b>	<b>63.278</b>	<b>63.278</b>	<b>53.278</b>	<b>53.278</b>	<b>53.278</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>487.689</b>	<b>43.016</b>	<b>43.324</b>	<b>43.324</b>	<b>43.324</b>	<b>39.869</b>	<b>39.869</b>	<b>39.898</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>
Salarios	487.689	43.016	43.324	43.324	43.324	39.869	39.869	39.066	39.167	39.167	39.167	39.167	39.167
Remuneración variable													
<b>Gastos Operativos</b>	<b>340.605</b>	<b>16.737</b>	<b>29.866</b>	<b>62.801</b>	<b>104.583</b>	<b>21.077</b>	<b>21.077</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>
COSTO FIJO	31.287	2.262	1.562	13.405	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562
COSTO VARIABLE													
ADMINISTRATIVO FIJO	101.031	12.320	12.850	13.616	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894
ADMINISTRATIVO VARIABLE	9.981	242	3.074	242	4.490	242	242	242	242	242	242	242	242
VENTAS FIJO	12.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VENTAS VARIABLE	148.041	10.468	10.468	33.225	62.417	10.468	10.468	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
LICENCIAMIENTO	400				400								
SERVICIOS BASICOS	8.168	681	681	681	681	681	681	681	681	681	681	681	681
SUMINISTROS	2.790	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233
ACTIVOS Y ADECUACIONES	26.907				26.907								
<b>Contribución al Beneficio</b>	<b>60.834</b>			<b>12.961</b>	<b>44.082</b>	<b>6.327</b>	<b>7.577</b>						



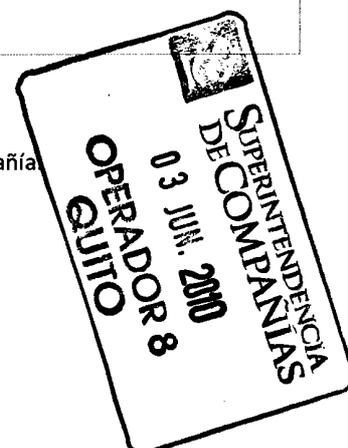
Dicho presupuesto durante su ejecución y en forma general las siguientes variantes:

1. Seguros Colonial, producto del proyecto SOAT excedió el ingreso presupuestado por este rubro en un 40%
2. Coopseguros, producto del proyecto SOAT excedió el ingreso presupuestado por este rubro en un 20%
3. Mediante gestión se logró reducir en un 50% los gastos de asesoramiento en Seguros.
4. No se concretó ninguna venta en lo que se refiere al sistema de Inteligencia de Negocios.
5. No se concretó ninguna venta adicional del sistema insurance.

Si analizamos el mismo presupuesto con estas dos variaciones nos encontramos en el siguiente escenario:

	PRESUPUESTO 2009												
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>934.702</b>	<b>31.989</b>	<b>70.628</b>	<b>144.683</b>	<b>241.128</b>	<b>74.453</b>	<b>70.453</b>	<b>39.898</b>	<b>80.074</b>	<b>50.074</b>	<b>52.534</b>	<b>54.394</b>	<b>54.394</b>
Mantenimiento	211.006	16.200	16.200	16.200	16.224	18.144	17.594	17.594	17.770	17.770	19.930	19.690	19.690
Venta Licencia	29.700			14.850	14.850								
Arriendo Licencia	68.300	3.900	3.900	3.900	3.900	6.300	5.600	5.600	5.600	5.600	8.000	8.000	8.000
Servicios Transaccionales	488.210	3.864	30.239	95.041	182.484	30.239	30.239	12.684	22.684	22.684	22.684	22.684	22.684
Implantación	28.000	6.250	6.250	6.250	6.250								
Consultoría y/o Capacitación	2.889			339	400	2.150							
Desarrollo	87.519	1.555	11.484	5.280	14.200	15.400	16.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
Arrendamiento Equipo	2.840	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220
Reposición gastos	9.437		2.235	2.603	2.600	2.000							
<b>Gastos Operativos</b>	<b>841.836</b>	<b>54.328</b>	<b>71.418</b>	<b>112.292</b>	<b>145.351</b>	<b>65.131</b>	<b>65.131</b>	<b>54.605</b>	<b>54.577</b>	<b>54.677</b>	<b>54.677</b>	<b>54.677</b>	<b>54.677</b>
Gastos de personal	487.689	43.016	43.324	43.324	43.324	39.899	39.899	39.098	39.167	39.167	39.167	39.167	39.167
Salarios	487.689	43.016	43.324	43.324	43.324	39.899	39.899	39.096	39.167	39.167	39.167	39.167	39.167
Remuneración variable													
Gastos Operativos	353.977	11.309	28.094	68.968	102.027	25.282	25.282	15.509	15.509	15.509	15.509	15.509	15.509
COSTO FIJO	31.274	2.261	1.561	13.405	1.561	1.561	1.561	1.561	1.561	1.561	1.561	1.561	1.561
COSTO VARIABLE													
ADMINISTRATIVO FIJO	82.728	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894
ADMINISTRATIVO VARIABLE	7.854	241	3.074	241	2.356	241	241	241	241	241	241	241	241
VENTAS FIJO	12.900	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VENTAS VARIABLE	207.287		14.653	46.515	87.383	14.653	14.653	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900
LICENCIAMIENTO	400				400								
SERVICIOS BASICOS	8.166	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680
SUMINISTROS	2.791	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233
ACTIVOS Y ADECUACIONES	1.510				1.510								
<b>Contribución al Beneficio</b>	<b>93.066</b>			<b>32.391</b>	<b>96.777</b>	<b>9.322</b>	<b>5.322</b>						

El cual refleja un beneficio de 93.066. Esto justifica el resultado real de la compañía



## BALANCE GENERAL 2009

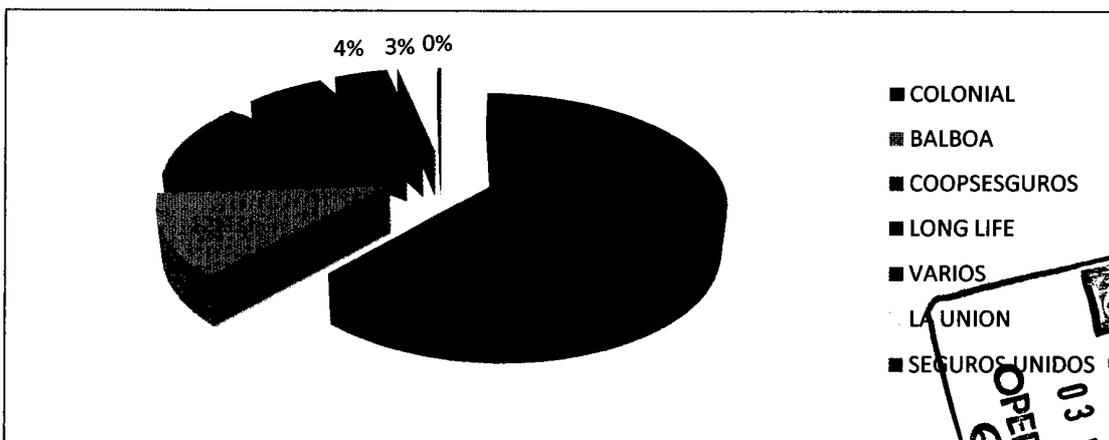
ACTIVOS	\$ 354.752,11	PASIVOS	\$ 354.752,11
BANCOS	\$ 16.170,29	PROVEEDORES	\$ 65.813,19
CLIENTES	\$ 32.844,55	SOCIOS	\$ 35.040,00
EMPLEADOS	\$ 17.700,98	EMPLEADOS	\$ 5.526,95
SOCIOS	\$ 1.000,00	IESS	\$ 4.656,96
DESEMCORP	\$ 31.793,21	IMPUESTOS	\$ 8.538,77
ANTICIPO IMPUESTOS	\$ 35.783,85		
PROVEEDORES	\$ 11.915,37		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 6.011,10	CAPITAL	\$ 235.176,24
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 109.689,21	CAPITAL SOCIAL	\$ 128.000,00
VEHICULOS	\$ 184.812,50	RESERVA	\$ 7.555,75
SOFTWARE	\$ 19.218,27	RESULTADOS ANTERIORES	\$ -24,97
GASTOS DE INVESTIGACION	\$ 1.040,66	UTILIDAD DICIEMBRE 09	\$ 99.645,46
DEPRECIACION	\$ -113.227,88		

El balance general muestra la utilidad a diciembre del 2009 de \$99.645,46. También se puede notar el incremento realizado sobre el capital social a \$128.000,00.

Nótese adicionalmente que el balance no muestra afectación proveniente de Tecnología de la Información, esto se debe a que a pesar de que la empresa ya se encuentra formalmente liquidada se ha optado por no impactar contablemente el resultado de la organización como resultado de esta adquisición, debemos especificar que si se hubiera realizado, el resultado sería una pérdida.

## PÉRDIDAS Y GANANCIAS

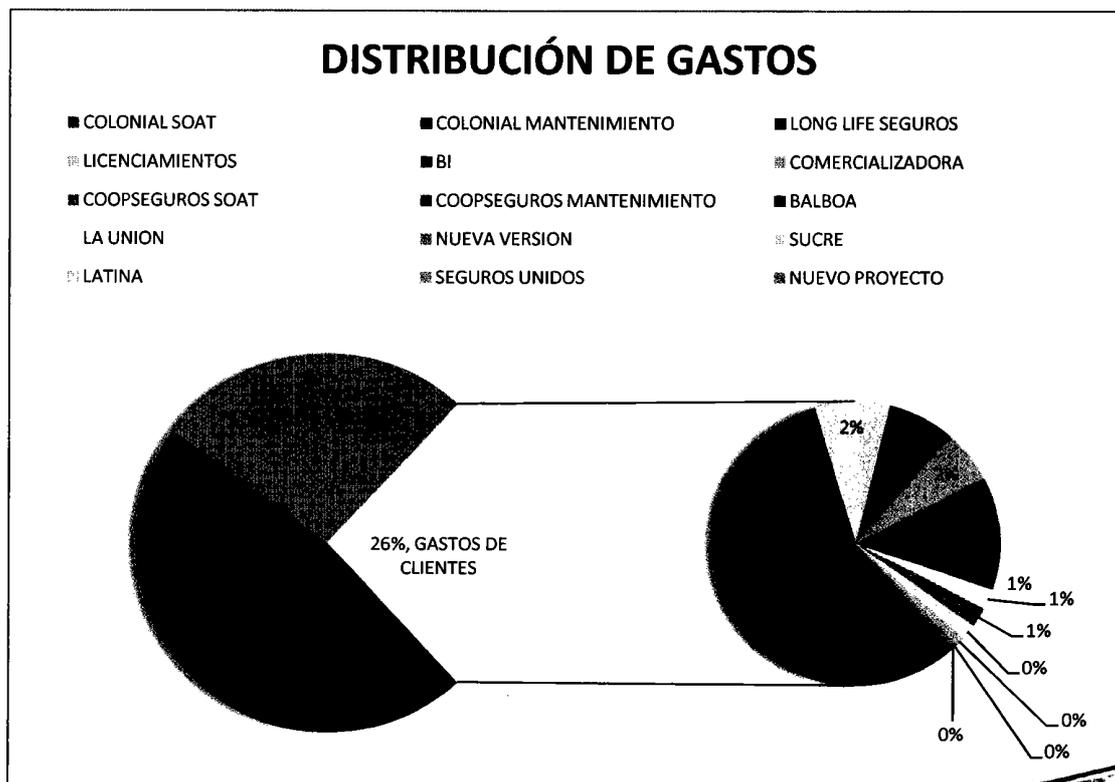
### INGRESOS



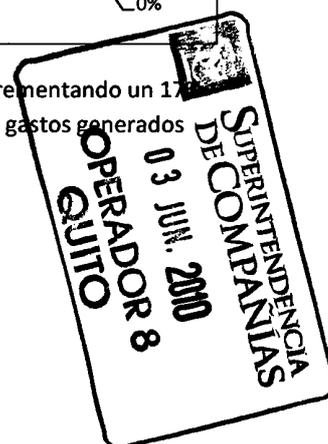
La distribución de ingresos de la compañía evidencia en este año una dependencia muy fuerte de Seguros Colonial, lo cual se pretendía cambiar con la inclusión de nuevos clientes. Aunque la dependencia se ha reducido de un 74% a un 62%, el resultado en este aspecto sigue siendo preocupante pues es evidente el nivel de dependencia que tenemos de nuestro principal cliente.

VENTAS	VALOR
COLONIAL	\$ 603.278,32
BALBOA	\$ 119.781,23
COOPSEGUROS	\$ 114.037,72
LONG LIFE	\$ 66.082,29
VARIOS	\$ 43.887,27
LA UNION	\$ 28.988,67
SEGUROS UNIDOS	\$ 2.944,00

## GASTOS



El análisis de gastos evidencia este año hemos dado preferencia a nuestro personal, incrementando un 17% frente al año anterior, disminuyendo en un 8% los gastos administrativos y en un 7% los gastos generados por nuestros 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.

GASTOS PERSONAL	
CONCEPTO	VALOR
SUELDOS	\$ 279.992,53
APORTE PATRONAL	\$ 32.777,46
DECIMO TERCERO	\$ 22.273,70
FONDOS DE RESERVA	\$ 20.048,21
BONOS	\$ 19.380,00
ALIMENTACION	\$ 16.473,66
SEGURO MEDICO	\$ 16.041,69
DECIMO CUARTO	\$ 5.411,31
VACACIONES	\$ 838,97

Por otro lado un TOP TEN de los gastos administrativos muestra que el gasto más alto es de honorarios que son en parte bonificaciones adicionales a personal, direccionadas a nuestra gente, aunque también evidencia la necesidad de contar con recursos adicionales como asesores o por falta de capacidad en producción.

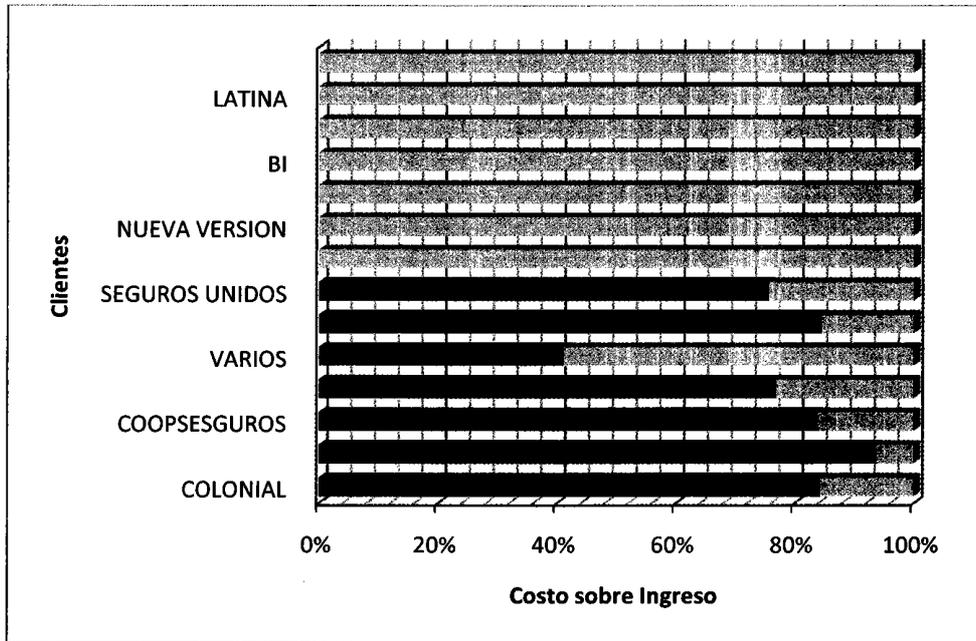
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
CONCEPTO	VALOR
HONORARIOS	\$ 100.215,53
DEPRECIACIONES Y AMORTIZA	\$ 99.821,52
OTROS SEVICIOS	\$ 42.787,00
GASTOS DE REPRESENTACION	\$ 30.747,14
LEGALES	\$ 24.148,37
GASTOS DE VIAJE	\$ 22.508,00
PRODUCTO APE	\$ 17.558,79
PASAJES	\$ 16.034,43
TELEFONOS Y COMUNICACIONE	\$ 14.886,32
VARIOS	\$ 12.969,46

Luego de depreciaciones y amortizaciones los otros rubros están directamente asociados a la actividad comercial de la organización y en este año fueron reducidos.



## GASTOS DE CLIENTES

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



Los nuevos resultados muestran que hemos logrado que los costos de nuestros clientes se estabilicen bajo el 30% de forma general, sin embargo, los costos de intentos por concretar clientes producto del proceso de comercialización, además de los proyectos de inversión son preocupantes por su número, el 50% de los proyectos de la organización son de estos dos tipos.

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

Se ha tomado a partir de este año la decisión de llevar la contabilidad de tal manera que permita adicionalmente un análisis de los costos por proyecto.

Cliente	Ingreso	Costo	Indice
COOPSEGUROS	114.037,72	51.146,32	55,1%
COLONIAL	603.278,32	233.070,97	61,4%
SEGUROS UNIDOS	2.944,00	1.026,44	65,1%

Este índice de rentabilidad en el caso de Balboa, se ve incrementado debido a los costos de compra de licencia, mientras en el caso de Long Life, los costos iniciales son altos debido a que corresponden en casi totalidad a la implantación. El resto de clientes están bajo un margen aceptable.



## CONCLUSIONES

- El resultado positivo para TANDICORP se da de nuevo gracias a que nuestros clientes lograron una proyección de ventas más alta de la esperada, en parte apalancada por las mejoras realizadas en el aplicativo en el año anterior.
- Es muy difícil comercializar el producto de inteligencia de negocios en el mercado local, debido a los costos excesivos que representa el software base sobre el cual fue implementado el sistema de toma de decisiones.
- Nuestras esperanzas de venta de licencias en un mercado saturado, se basa en la posibilidad de que el mercado crezca. Apostamos mucho a que nuevas empresas aparecieran en el medio pero esto no se dio, lo que ha limitado mucho nuevas posibilidades de comercialización para e-nsurance.
- Nuestra dependencia de rentabilidad basada en SOAT, es preocupante. Debemos procurar redistribuir los ingresos transaccionales en otros productos.

## OBJETIVOS PARA EL 2010

---

### PLANIFICACION

- Cumplir con el presupuesto.
- Comercializar APE como producto en costo por transacción.
- Lograr una venta de licencia para un cliente en el país
- Conseguir un proyecto de asesoramiento en Seguros para un cliente en el país.



PRESUPUESTO 2010

	PRESUPUESTO 2010												
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>1,095,194</b>	<b>59,780</b>	<b>60,474</b>	<b>80,025</b>	<b>134,268</b>	<b>71,600</b>	<b>72,111</b>	<b>66,063</b>	<b>79,373</b>	<b>176,477</b>	<b>98,767</b>	<b>99,718</b>	<b>96,557</b>
Mantenimiento	207,012	18,488	18,224	18,260	15,890	16,000	16,080	16,080	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Venta Licencia	195,686				797					106,575	29,438	29,438	29,438
Atiendo Licencia	56,968	10,722	4,593	3,427	3,426	2,400	2,400	3,000	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
Servicios Transaccionales	462,457	24,187	11,285	39,216	107,100	49,102	39,621	35,493	38,263	30,542	29,969	30,920	27,758
- Implementación	79,466			2,329	1,823	1,215		6,250	6,250	12,320	12,320	12,320	12,320
Consultoría y/o Capacitación	3,700			650	650	650			1,750				
- Desarrollo	86,880	6,143	26,037	18,655	4,372	2,013	7,540	5,020	3,420	3,420	3,420	3,420	3,420
- Amendamiento Equipo	2,640	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220
- Reposición gastos	385		115	270									
<b>Gastos Operativos</b>	<b>905,846</b>	<b>74,479</b>	<b>69,221</b>	<b>80,954</b>	<b>100,591</b>	<b>84,916</b>	<b>73,672</b>	<b>71,235</b>	<b>73,008</b>	<b>69,433</b>	<b>69,620</b>	<b>70,204</b>	<b>68,511</b>
Gastos de personal	513,005	43,958	45,154	43,001	42,442	42,182	41,384	41,384	42,182	42,830	42,830	42,830	42,830
- Salarios	513,005	43,958	45,154	43,001	42,442	42,182	41,384	41,384	42,182	42,830	42,830	42,830	42,830
- Remuneración variable													
Gastos Operativos	392,841	30,521	24,067	37,953	58,150	42,735	32,288	29,851	30,826	26,604	26,791	27,374	25,681
ACTIVOS Y DECUACIONES	15,000	1,175	1,175	1,175	1,175	1,288	1,288	1,288	1,288	1,288	1,288	1,288	1,288
- ADMINISTRATIVO	70,842	5,534	5,534	5,534	5,534	6,063	6,063	6,063	6,063	6,063	6,063	6,063	6,063
- ADMINISTRATIVO GYQ	10,000	683	683	683	683	908	908	908	908	908	908	908	908
- CAPACITACION	5,200	407	407	407	407	446	446	446	446	446	446	446	446
- COMISION EN	12,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
- FINANCIEROS	600	47	47	47	47	52	52	52	52	52	52	52	52
- GENERALES	51,568	4,087	4,087	4,087	4,087	4,174	4,479	4,479	4,479	4,174	4,479	4,479	4,479
- GENERALES GYQ	5,380	368	368	368	368	489	489	489	489	489	489	489	489
- LEGALES	2,500	196	196	196	196	215	215	215	215	215	215	215	215
- POSICIONAMIENTO	20,000	1,567	1,567	1,567	1,567	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717
- SOAT	8,500	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542
- SOFTWARE	18,000	1,410	1,410	1,410	1,410	1,545	1,545	1,545	1,545	1,545	1,545	1,545	1,545
- TERCERIZACION SERVICIOS	8,000	548	548	1,048	1,048	601	601	601	601	601	601	601	601
- VENTAS	167,450	12,957	6,503	19,890	40,096	23,696	12,945	10,508	11,483	7,565	7,447	8,031	6,338
Contribución al Beneficio	189,349				33,677				6,365	107,044	29,147	29,514	28,047

Señores socios es el informe que pongo a su consideración.

