

INFORME Nro. 2016-001

ASUNTO: INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2015

DE : GUEVARA FLORES ADRIANA DEL PILAR
GERENTE GENERAL DOMINO IT

PARA : JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Señores accionistas pongo a su consideración el siguiente informe económico del Ejercicio Económico 2015, que se basa principalmente en las siguientes conclusiones:

PRIMERO: Una vez finalizado el 2015, considerando que la compañía inicio sus actividades en Diciembre del 2014. El año 2015 fue un año de inversión, en el que se desarrollaron dos productos de software, que tienen un modelo de comercialización tipo servicio; además se han implementado otras líneas de productos que han sido promocionadas con un modelo de servicio, lo que quiere decir que se recibe una cantidad periódica por parte del cliente por el servicio brindado (anual o mensual)

Los proyectos se encuentran en etapa de primeras ventas, una vez que al final del ejercicio fiscal no fueron concluidos como proyecto.

El valor de las ventas está orientado en 4 líneas de negocio que se han desarrollado durante el año 2015, estas son:

Línea de Negocio	Producto/Servicio	Descripción	Observación
Suscripciones a software en la nube	SIGE	Software de facturación electrónica para negocios, pequeñas y medianas empresas.	El proyecto se encuentra detenido para nuevas funcionalidades. El 30% de la inversión se realizó para este sistema Se mantienen al momento 3 suscripciones activas, con pago mensual.

	Mis Cuentas	Solución de software en la nube que permite recibir, organizar, analizar y decidir los gastos basados en facturación electrónica y física.	Al cierre del ejercicio fiscal 2015, existían más de 100 usuarios registrados. El 70% de la inversión se realizó para este sistema, el cierre del proyecto se realizó en el mes de marzo de 2016
Servicio de Soporte Técnico	Planes de soporte técnico	Se entrega el servicio de soporte técnico por un valor mensual a los clientes. Se cuenta con diferentes niveles de soporte técnico, 4 planes básicamente y depende del tamaño del cliente.	No se hizo mayor inversión en este servicio, debido a que los esfuerzos se enfocaron a trabajar en la primera línea de negocio
Capacitaciones	Talleres	Talleres de diferentes temas (modalidades presencial, semi presencial y on line).	Las capacitaciones únicamente se entregaron a los clientes que adquirieron otros servicios, en donde se requería aprender a utilizar la herramienta u otros conceptos. Se implementó la plataforma para la capacitación on line, sin embargo no existió la acogida necesaria para los temas propuestos.
Asesoría de Tecnología y Desarrollo de Software	Asesoría y Consultoría	Horas de asesoría de tecnología. Desarrollo de aplicaciones o software	Las horas de asesoría se han brindado como parte de los proyectos que se han desarrollado a lo largo del año para los clientes

El año 2015 fue básicamente un año de inversión, en el que se desarrollaron dos productos principales (SIGE y Mis Cuentas), por lo que nos encontramos en una etapa de ventas iniciales, con un valor de \$ 2.590.41

Ingresos totales por Clientes



MILIFARMS CIA. LTDA
Ortiz Ayala Renata A.
OLI ECUADOR CIA.
Aguirre Diaz Carlos
Felipe Sebastian To.
Rivera Molina Anibal
GUEVARA ZOLA JO.
FLORES CIFUENTE
PASTORALMENDI

Ilustración 1 Gráfico de ingreso por clientes 2015

SEGUNDO: Los costos de operación y los gastos por las actividades operaciones en el periodo sumaron un total de \$5.036,93, los cuales se irán generando cuando la empresa se genere el volumen de ventas esperado con la operación completa de los sistemas desarrollados.

TERCERO: Por diferencia entre los ingresos y los gastos operacionales hemos obtenido una pérdida en operación de \$2.446,52 por lo tanto este rubro se podrá valorar a final del año 2016 cuándo la compañía haya realizado sus respectivos balances como consecuencias de sus operaciones.

CUARTO: Los activos al final del ejercicio han totalizado un valor de \$59.292,95, este valor corresponde al proceso de inversión inicial en los proyectos desarrollados que han comenzado a ser comercializados, se irá incrementando durante el proceso de estructuración de la compañía que según las necesidades de la misma deberán ser adquiridas.

QUINTO: Los pasivos han sumado \$61.339,47, este valor corresponde en su mayoría a cuentas por pagar a empleados, en esta caso la Gerencia, debido a que se ha priorizado la inversión en el desarrollo de los productos; es posible que este valor se vea afectado durante el 2016 por los financiamientos adicionales que se requieran para cubrir las adquisiciones y cancelar los valores de inversión inicial, correspondiente principalmente

al desarrollo de los productos que se comercializan como servicio en la nube, aunque según las estrategias y proyecciones para el año 2016, se espera que las ventas lleguen al punto de equilibrio y lo superen a fin de año.

SEXTO: Para la obtención de mejores resultados, se ha trazado una estrategia de comercialización, que apalanque tanto al sistema SIGE como a MIS CUENTAS, en donde todas las facturas de nuestros clientes en SIGE serán visualizadas en el sistema MIS CUENTAS, lo que permitirá trabajar ventas cruzadas entre las dos aplicaciones, además de otras fuentes de ingresos a partir de la misma aplicación.

Adicionalmente se ha planificado para el año 2016 el desarrollo de al menos un nuevo producto que permita continuar posicionándonos dentro del mercado.

Un hecho clave para la consecución de mayor efectividad de ventas ha sido el fortalecer el aspecto comercial, para cada uno de los servicios.

En el mercado actualmente existe mucha competencia tanto para Mis Cuentas como para SIGE, sin embargo el diferenciador mencionado en el primer párrafo de esta conclusión, será clave para el retorno en ventas por los sistemas.

Atentamente,

Adriana Guevara F.
Gerente General

Domino IT
Su tecnología es nuestro compromiso