

**INFORME Nro. 2017-001**

**ASUNTO:** INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2016

**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 2016, que se basa principalmente en las siguientes conclusiones:

**PRIMERO:** Una vez finalizado el 2016, considerando que la compañía inicio sus actividades en Diciembre del 2014. El año 2015 fue un año de inversión, y de la misma forma el año 2016. Además de los productos con que ya se contaba, se generaron nuevos desarrollos, que además tienen un componente tangible; sin perder la esencia de servicio de tecnología que ofrece la empresa.

El proyecto de facturación electrónica SIGE, fue cerrado y ha empezado a generar ingresos, mientras que el proyecto Mis Cuentas aún se encuentra en etapa de desarrollo. Los nuevos 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 con 6 productos o servicios que se han desarrollado durante el año 2016, 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. Con soluciones a nivel corporativo | El proyecto se cerró como tal y es comercializado con las funcionalidades que existen al momento. A través de varios partners se ha dado impulso a este producto, así mismo se ha |

|                                   |                  |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   |                  |                                                                                                                                                                                                                   | incrementado el número de clientes que generan sus documentos con nuestra solución a través de una suscripción.                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                                   | Mis Cuentas      | Solución de software en la nube que permite recibir, organizar, analizar y decidir los gastos basados en facturación electrónica y física.                                                                        | Se resolvió manejar una estrategia de unión de Mis Cuentas con SIGE, lo que permite que en el portal existan mayor cantidad de usuarios, así como de documentos. Los documentos de los principales clientes de SIGE ahora se pueden revisar en Mis cuentas y se añadió la funcionalidad de Facturación Electrónica y se adelantó los trámites para incluir un botón de pago en línea para las suscripciones. |
| Accesorios con QR y app asociadas | Ayuda-me         | Aplicación Web en donde los usuarios de Loved Mascot y DatosEmergencia se registran con todos su datos para ofrecer la información necesaria en las app móviles                                                   | Puesto que esta es una plataforma común para Loved Mascot y para Datos Emergencia la inversión realizada en las dos soluciones mencionadas se reparte también en esta aplicación.                                                                                                                                                                                                                            |
|                                   | LOVED MASCOT     | Esta solución consiste en placas de identificación para mascotas con un código QR único por placa y de una app móvil gratuita que al escanear el QR de la placa muestra la información de la mascota y sus dueños | Se realizó una inversión aproximada de \$22.000,00 para el desarrollo de la aplicación móvil, la generación de códigos QR y prototipado de accesorios para mascotas. Este producto ha producido ya las primeras ventas.                                                                                                                                                                                      |
|                                   | DATOS EMERGENCIA | Está formada por accesorios personales                                                                                                                                                                            | Se realizó una inversión de aproximadamente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |



|                             |                                   |                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                             |                                   | como pulseras, dijes, tarjetas, stickers que tienen un código QR único y una app móvil que al escanear el accesorio del usuario presenta los datos médicos de emergencia del usuario              | \$22.000,00 para el desarrollo de la aplicación móvil, la generación de códigos QR y prototipos de accesorios, aún no se impulsa totalmente la solución pues actores clave como cuerpos de socorro aún no nos dan su respuesta para la utilización de nuestra aplicación. |
| Desarrollo de Software      | Desarrollo de soluciones a medida | Se realiza el análisis para la entrega del servicio de desarrollo de soluciones de software a la medida, dando preferencia a aquellas que se puedan ofrecer como servicio.                        | Actualmente los ingresos por desarrollo están asociados a la solución SIGE, pues se ha requerido realizar cambios puntuales para clientes corporativos con los que trabajamos a través de socios de negocios.                                                             |
| Servicio de Soporte Técnico | Planes de soporte técnico         | Se entrega el servicio de soporte técnico por un valor mensual a los clientes.<br><br>Se cuenta con diferentes niveles de soporte técnico, 4 planes básicamente y depende del tamaño del cliente. | Este año se cuenta con dos clientes de soporte técnico mensual, este servicio presenta perspectivas de crecimiento, siendo un factor crítico el tipo de servicio que se le entrega al cliente.                                                                            |

El año 2016 se observó una mejora en las ventas, especialmente en los últimos meses del año, debido a las ventas de SIGE y de la línea de soporte técnico principalmente, con un total de **\$ 38.813,57** con un crecimiento en ventas con un porcentaje mayor a 100%

Ingresos totales por Clientes

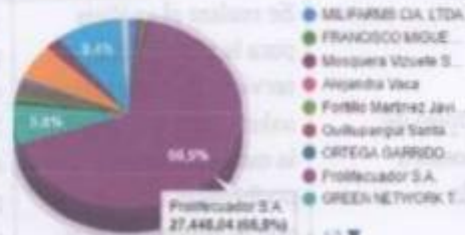


Ilustración 1 Gráfico de Ingreso por clientes 2016

**SEGUNDO:** Los costos de operación y los gastos por las actividades operaciones en el periodo sumaron un total de **\$35.400,38**, 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 **\$85,79** por lo tanto este rubro se podrá valorar a final del año 2017 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 **\$118.505,70**, 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 **\$120.638,01**, 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 2017 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 2017, se espera que las ventas lleguen al punto de equilibrio y lo superen a fin de año.

5

**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 2017 el fortalecimiento de los productos inicialmente, no se desarrollará más productos ni se abrirá más líneas de negocio en este año 2017. Se ha comenzado negociaciones con mayoristas y distribuidores para el crecimiento de esas soluciones.

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

Atentamente,



Adriana Guevara F.  
Gerente General

**Domino** IT  
Su tecnología es nuestro compromiso