

INFORME Nro. 2018-001

ASUNTO: INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2017

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 2017, que se basa principalmente en las siguientes conclusiones:

PRIMERO: Una vez finalizado el 2017, considerando que la compañía inició sus actividades en diciembre del 2014. El año 2015 fue un año de inversión, y de la misma forma el año 2016. A inicios del año 2017 se tomó la decisión de no generar nuevos productos adicionales; es decir únicamente se contará para la comercialización con los desarrollados hasta 2016.

El proyecto de facturación electrónica SIGE, sigue generando ingresos, mientras que el proyecto Mis Cuentas aún se encuentra en etapa de desarrollo, el año 2017 se cerrará el desarrollo del mismo, y se espera que en este año 2018 empiece a generar retorno, con los cambios que se han generado y que serán detallados más adelante.

Se suspendió un poco la comercialización de los nuevos proyectos, pues los resultados del TIPI para proteger la propiedad intelectual se ha demorado más de 2 años y en cuanto al de las mascotas se generó dos empresas competidoras de las cuales no podemos defendernos de manera legal y se ha detenido un poco la comercialización de DatosEmergencia para evitar el mismo escenario.

El valor de las ventas continúa orientado en 4 líneas de negocio con 6 productos o servicios que se desarrollaron durante el año 2016, y se mejoraron en 2017 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 está cerrado y ha comenzado a dar un retorno bastante importante. Se lo comercializa a través de partners, por ello se ha realizado una alianza con el Ing. Víctor Pérez, quien cuenta con un sistema de punto de venta que se integra de forma transparente con SIGE y se espera que durante 2013 se incrementen el retorno.
	Mis Cuentas	Solución de software en la nube que permite recibir, organizar, analizar y decidir los gastos basados en facturación electrónica y física.	Actualmente MisCuentas tiene la funcionalidad de facturar electrónicamente para los usuarios. Actualmente cuenta con la aplicación móvil. Tiene suscripciones gratuitas y la versión Premium. A través de la estrategia de publicación de facturas de SEDE en el portal MIS CUENTAS EC se ha logrado incrementar el nivel de tráfico por lo que se comenzará a vender espacios de publicidad. 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 cuenta con la funcionalidad de facturación electrónica desde la web o desde la app móvil. Sin embargo, todavía no presenta un retorno, por ello aún se está realizando inversiones para comercializarla.
App LovedMasot y Datos Emergencia con códigos QR asociados	Ayuda-uc	Aplicación Web en donde son ingresados los LovedMasot y DatosEmergencia se registran con todos sus datos para ofrecer la	Puesto que esta es una plataforma creada para Loved Masot y para Datos Emergencia la inversión realizada en las dos soluciones mencionadas se reparte también en esta aplicación.

	LOVED MASCOT	Esta solución consiste en una aplicación móvil gratuita que al escanear el QR de la placa muestra la información de la mascota y sus dueños, y como unisex placas de identificación para mascotas con un código QR único por placa.	En 2017 se realizó una inversión adicional aproximada de \$22.500,00 para mejoras en el desarrollo de la aplicación móvil, la generación de códigos QR y prototipos de accesorios para mascotas. Se incluyó la contratación de mascotas de manera gratuita, la cual ayudó a la comercialización de este producto, variando actualmente con más de 6000 catálogos. Sin embargo, el retorno aún no se espera. Este producto continúa en sus primeras ventas.
	DATOS EMERGENCIA	Esta formada por una app móvil que al escanear el accesorio del usuario presenta los datos médicos de emergencia del usuario que tiene uno de los accesorios personales como pulseras, dijes, tarjetas, etc., usuarios que tienen un código QR único activado.	En 2017 se realizó una inversión de aproximadamente \$22.500,00 para el desarrollo de la aplicación móvil, la generación de códigos QR y prototipos de accesorios, se ha comenzado con una estrategia de comercialización a través de un distribuidor, quien por su experiencia está abriendo mercado en otras ciudades en las que ha tenido bastante aceptación.
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 prioridad a aquellos que se pueden ofrecer como servicio.	Actualmente los ingresos por desarrollo están asociados a la solución SIGE, pero 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. Se cuenta con diferentes niveles de soporte técnico, 4 planes funcionando y depende del tamaño del cliente.	Este año se continúa con dos clientes de soporte técnico mensual, sin embargo, este servicio tiene baja de ingresos debido a que uno de los principales clientes redujo su tarifa y servicio y por la construcción económica del país no se ha incrementado clientes. Sin embargo, se ha tomado estrategias de diversificación de planes para que otros clientes puedan acceder.

El año 2017 se observó una mejora en las ventas, especialmente en los primeros meses del año, debido a las ventas adicionales de SIGE y de la línea de soporte técnico.

Dirección: Teodoro Wolf N° 5-102 y Salado

E-mail: servicio_cliente@domino-it.com

LinkedIn: www.linkedin.com/company/domino-it

www.domino-it.com

www.facebook.com/Domino.IT

@domino_it

Tel: +593 2 6000 257

principalmente, con un total de \$ 55.540,57 con un crecimiento en ventas con un porcentaje mayor a 50%



Ilustración 1 Gráfico de ingresos por clientes 2017

SEGUNDO: Los costos de operación y los gastos por las actividades operaciones en el período sumaron un total de \$730,65, los cuales se irán generando cuando la empresa se genere el volumen de ventas esperado con la operación completa de los sistemas desarrollados. Este año, se ha invertido en ventas, marketing y demás gastos de comercialización.

TERCERO: Por diferencia entre los ingresos y los gastos operacionales hemos obtenido una pérdida en operación de \$45,30 por lo tanto este rubro se podrá valorar a final del año 2018 cuando la compañía haya realizado sus respectivos balances como consecuencias de sus operaciones. La empresa se encuentra todavía en un estado de crecimiento y a pesar de la contracción del mercado, este año se ha conseguido tener una pérdida mínima.

CUARTO: Los activos al final del ejercicio han totalizado un valor de \$146.918,90, 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. Los activos de la empresa son intangibles, consisten en el software desarrollado y puesto en producción.

QUINTO: Los pasivos han sumado \$149.096,51, este valor corresponde en su mayoría a cuentas por pagar a empleados, en este 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 2018 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 2018, se espera que las ventas lleguen al

punto de equilibrio y lo superen a fin de año. Es importante priorizar también los valores de seguridad social, que debido a que las ventas no han alcanzado el punto de equilibrio todavía se ha priorizado otros pagos.

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. Se ha comenzado a trabajar con planes de comercialización de publicidad en nuestras aplicaciones gratuitas para aumentar los ingresos, el resultado de estas estrategias se verá en el año 2018

Adicionalmente se ha planificado para el año 2018 el fortalecimiento de los productos inicialmente, no se desarrollará más productos ni se abrirá más líneas de negocio en este año 2018. Se ha tomado la estrategia de disminuir los gastos y costos, a través de la reducción de nómina, y aumentar las ventas a través de la contratación de nuevos elementos comerciales que den los resultados necesarios.

Un hecho clave para la consecución de mayor efectividad de ventas ha sido el fortalecer el aspecto comercial, para cada uno de los servicios. Sin embargo, es necesario trazar nuevas estrategias que permitan alcanzar el cierre de las oportunidades que se van generando.

Para este año 2018, se espera se incrementen los valores recurrentes de venta a través de la solución de facturación electrónica con la integración de sistemas contables y punto de ventas aliados.

Atentamente,



Adriana Guevara F.
Gerente General

Domino IT
Su tecnología es nuestro compromiso