

INFORME Nro. 2019-001

ASUNTO: INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2018

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 2018, que se basa principalmente en las siguientes conclusiones:

PRIMERO: Una vez finalizado el 2018, 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. 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 y solo se hará mantenimiento y mejoras a los mismos según los requerimientos del mercado.

El proyecto de facturación electrónica SIGE, está generando ingresos, mientras que el proyecto Mis Cuentas aún se encuentra en etapa de desarrollo, el año 2018 se cerrará el desarrollo del mismo, y se espera que en este año 2019 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 IEPI para proteger la propiedad intelectual se ha demorado más de 3 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. Se continúa con el trámite, sin embargo se ha indicado por parte del IEPI que aún puede tomar 7 años más el obtener la patente de protección.

En el caso específico de DATOSEMERGENCIA, el distribuidor autorizado y su equipo ha realizado un trabajo considerable dentro del año 2018, especialmente a partir del mes

Dir: Teodoro Wolf N15-102 y Solano

E-mail: servicio_cliente@domino-it.com

Unidad  www.linkedin.com/company/domino-it

 www.facebook.com/Domino-IT

www.domino-it.com

 [@dominoit_peru](https://twitter.com/dominoit_peru)

Telf.: +593 2 6000 259

de cambio, en donde se ha posicionado de mejor manera la marca en los espacios de salud, emergencia y rescate especialmente

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 y 2018 estas son:

Línea de Negocio	Producto/Servicio	Descripción	Observación
Subscripciones a software en la nube	SIGE	Software de facturación electrónica para negocios, pequeñas y medianas empresas. Con soluciones a nivel corporativo	<p>El proyecto está cerrado y ha comenzado a dar un retorno bastante importante. Se lo comercializa a través de partners, por ello se ha continuado con la 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 2019 se incrementen los ingresos.</p> <p>También se ha realizado una alianza con los desarrolladores del sistema MICROEX, quienes han referido a sus clientes para que trabajen con nuestro servicio y se beneficien de la integración gratuita con el sistema.</p> <p>Así mismo se ha realizado varias integraciones adicionales y comercializando directamente la plataforma.</p>

	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, cuenta con la aplicación móvil. Tiene suscripciones gratuitas y la versión Premium. A través de la estrategia de publicación de facturas de SIGE en el portal MIS CUENTAS EC se ha logrado incrementar el nivel de tráfico por lo que se comenzará a vender espacios de publicidad. Al cierre de 2018 se contaba con aproximadamente 20.000 usuarios con un incremento de 20% mensual. Todavía no presenta un retorno, por ello aún se está realizando inversiones para comercializarla. El 2019 será el último año de evaluación del producto con las diferentes estrategias a plantearse, para definir el destino de la misma.
App LovedMascot y Datos Emergencia con accesorios QR asociados	Ayuda-me	Aplicación Web en donde los usuarios de LovedMascot y DatosEmergencia se registran con todos sus 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.

3

Dir: Teodoro Wolf N15-102 y Solano

E-mail: servicio_cliente@domino-it.com

www.facebook.com/Domino-IT

www.domino-it.com

[@dominoit_ec](https://www.instagram.com/dominoit_ec)

www.linkedin.com/company/domino-it

Tel: +593 2 6000 255

	<p>LOVED MASCOT</p>	<p>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 anexo placas de identificación para mascotas con un código QR único por placa</p>	<p>En 2018 se realizó una inversión adicional para mejoras en el desarrollo de la aplicación móvil, la generación de códigos QR y prototipado de accesorios para mascotas. Se incluyó la cedulación de mascotas de manera gratuita, lo cual ayudó a la comercialización de este producto, contando actualmente con más de 7000 cedulados. Sin embargo, el retorno aún no es el esperado. Este producto continúa en sus primeras ventas. Se tiene un promedio de 1 placa mensual</p>
	<p>DATOS EMERGENCIA</p>	<p>Está 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, stickers que tienen un código QR único activado</p>	<p>En 2018 se realizó una inversión adicional para el desarrollo y comercialización de la aplicación móvil, y accesorios 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. Se cuenta con varios puntos de venta.</p>

4

Dir: Teodoro Wolf N15-102 y Solano

www.domino-it.com

E-mail: servicio.cliente@domino-it.com

www.facebook.com/DominoIT

@dominoit_ec

www.linkedin.com/company/domino-it

Tel.: +593 2 6000 259

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. Se cuenta con diferentes niveles de soporte técnico, 4 planes básicamente y depende del tamaño del cliente.	Este año se continúa con dos clientes de soporte técnico mensual, sin embargo, este servicio tuvo baja de ingresos debido a que uno de los principales clientes redujo su tarifa y servicio y por la contracción económica del país no se ha incrementado clientes. Sin embargo se ha trazado estrategias de diversificación de planes para que otros clientes puedan acceder

El año 2018 se observó una disminución en el nivel de ventas, pues la mayoría de clientes potenciales espera la obligación de facturación electrónica para adquirirla, lo que sucedió a fin de año, con un total de \$ 42.372,95 con una notable disminución en ventas.



Ilustración 1 Gráfico de Ingreso por clientes 2018

SEGUNDO: Los costos de operación y los gastos por las actividades operaciones en el periodo sumaron un total de **\$42.180,70** 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. En el año 2018 se ha intentado reducir costos al máximo, la nómina se ha reducido, pues era el rubro más alto y no se veía una productividad con el trabajo del personal.

TERCERO: Por diferencia entre los ingresos y los gastos operacionales hemos obtenido una mínima ganancia en operación de **\$2,65** por lo tanto este rubro se podrá valorar a final del año 2019 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 ganancia mínima. Se espera que este sea el último de inversión fuerte.

CUARTO: Los activos al final del ejercicio han totalizado un valor de **\$175.942,60**, 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, consiste en el software desarrollado y puesto en producción.

QUINTO: Los pasivos han sumado **\$178.117,56**, 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 2019 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 2019, 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. El personal de ventas que colaboró en 2018, no cumplió las expectativas, y por ello se eliminó este puesto de trabajo temporalmente, hasta lograr un equilibrio con un aumento de ventas.

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 2019.

7

Durante el año 2018 se ha desarrollado varias integraciones a través de alianzas alcanzadas con sistemas contables, además se han incluido varios clientes en nuestro servicio a través de la alianza realizada anteriormente con el sistema Habnis

Los únicos desarrollos nuevos que se han planificado inicialmente para 2019 están relacionados con SIGE y sus integraciones, tanto con otros sistemas como con hardware tipo cajas registradoras y otros

Para este año 2019, se espera se incremente los valores recurrentes de venta a través de la solución de facturación electrónica con la integración de sistemas contables y punto de ventas aliados y las mejoras que se han realizado a la solución MIS CUENTAS EC

Atentamente,



Adriana Guevara F.
Gerente General