

INFORME Nro. 2020-001

ASUNTO: INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2019

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 2019, que se basa principalmente en las siguientes conclusiones:

PRIMERO: Una vez finalizado el 2019, 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 y se ha venido trabajando de esa misma manera.

El proyecto de facturación electrónica SIGE, está generando ingresos, mientras que el proyecto Mis Cuentas aún se encuentra en etapa de desarrollo, en el año 2019 se cerró el desarrollo del mismo, y se espera que en este año 2020 empiece a generar retorno, con los cambios que se han generado, que serán detallados más adelante y con la asociación con algún emisor de firmas electrónicas para ofrecer un producto completo al mercado.

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. Al finalizar el año llegó una solicitud para el pago del examen, la misma que se tendrá que hacer en 2020.

En el caso específico de DATOSEMERGENCIA, el distribuidor autorizado y su equipo ha realizado un trabajo considerable dentro del año 2019, especialmente a partir del mes de octubre, en donde se ha posicionado de mejor manera la marca en los espacios de salud, emergencia y rescate especialmente.

2

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 han ido mejorando dentro de los últimos años y 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, se ha conseguido una alianza nueva con el software Alpha ERP y MicroRex, sin embargo la alianza con el Ing. Victor Pérez se está acabando debido a que el ofrece otro tipo de solución que le beneficia más a sus clientes. Así mismo se ha realizado varias integraciones adicionales y comercializado 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 comenzara a vender espacios de publicidad. Al cierre de 2019 se contaba con aproximadamente 120 000 usuarios con un incremento de 20% mensual. Todavía no presenta un retorno, por ello aún se está realizando inversiones para comercializarla.
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 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.

2

	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 anexo placas de identificación para mascotas con un código QR único por placa	En 2019 se realizaron varias campañas publicitarias para mover el stock de placas con que aún se cuenta, sin embargo el resultado no ha sido el esperado. Se tiene un promedio de venta de 1 placa mensual
	DATOS EMERGENCIA	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	En 2019 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.
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 aún 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	<p>Se entrega el servicio de soporte técnico por un valor mensual a los clientes.</p> <p>Se cuenta con diferentes niveles de soporte técnico, 4 planes básicamente y depende del tamaño del cliente.</p>	<p>En el año 2019 se incluyó un nuevo cliente para soporte técnico, tanto para Quito, Guayaquil y Cuenca, el punto de enganche fue el ataque que tuvo el cliente a su servidor y el cual le restauramos</p>
-----------------------------	---------------------------	--	---

El año 2019 se observó un ligero aumento en el nivel de ventas, pues la mayoría de clientes potenciales espera la obligación de facturación electrónica para adquirirla, con un total de \$ 46.177,10 con una pequeño incremento en ventas. La mayoría de clientes prefiere los paquetes más pequeños de facturación

Ingresos totales por Clientes

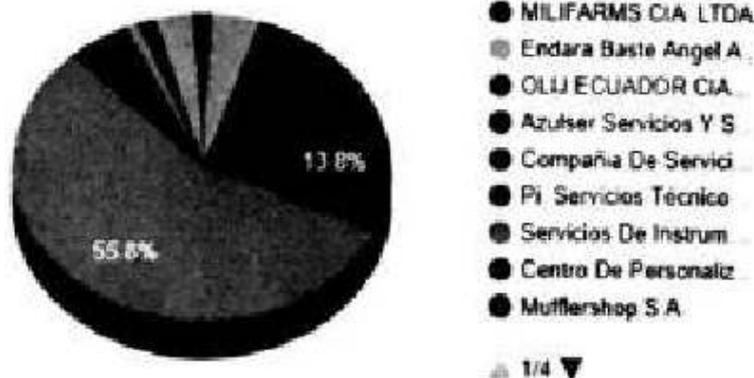


Ilustración 1 Gráfico de ingreso por clientes 2019

SEGUNDO: Los costos de operación y los gastos por las actividades operaciones en el periodo sumaron un total de \$45.768,70 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 2019 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

Dir. Teodoro Wolf N15-100 y Colano.

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

f www.facebook.com/Domino-IT

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

www.domino-it.com

@domino_it_ec

Tel: +593 2 6000 259

personal. Actualmente en nómina se cuenta únicamente con 2 personas y cualquier trabajo adicional que se requiera realizar se contratará con un tercero a modo de proyecto o bajo el contrato de servicios profesionales.

TERCERO: Por diferencia entre los ingresos y los gastos operacionales hemos obtenido una mínima ganancia en operación de **\$108,40** por lo tanto este rubro se podrá valorar a final del año 2020 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 2019 sea el último de inversión fuerte

CUARTO: Los activos al final del ejercicio han totalizado un valor de **\$178.919,59**, este valor corresponde al proceso de inversión que se ha realizado 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, que ya se enumeró en líneas anteriores

QUINTO: Los pasivos han sumado **\$181.028,10** 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 2020 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 2020, 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, se evidenció que sin ese personal las ventas aumentaron de manera mínima pero no disminuyeron, por ello es claro que el personal no estaba aportando en los ingresos de la compañía y se volvió un gasto.

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 2020.

Durante el año 2019 se ha desarrollado varias integraciones a través de alianzas alcanzadas con sistemas contables.

Los únicos desarrollos nuevos que se han planificado inicialmente para 2019 están relacionados con SIGE y sus integraciones. La integración con cajas registradoras específicas no tuvo buenos resultados, y se produjo un gasto, la tecnología sobre la cual está el sistema operativo de la caja registradora no permite una fácil implementación del sistema.

Para este año 2020, 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. Adicionalmente existe la posibilidad de un desarrollo puntual de software para un nuevo cliente, esta oportunidad se nos ha referido por parte de colegas.

Atentamente,



Adriana Guevara F.
GERENTE
ORTEGA Y GUEVARA DOMINOIT CIA LTDA