

IS SOLUCIONES CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL

SOBRE AÑO FISCAL 2009

Cuenca, 19 de marzo del 2010

Contenido

- I. Resumen Ejecutivo**
- II. Informe Financiero**
- III. Análisis detallado InterPro**
- IV. Planificación para el año 2010**
- V. Conclusiones y recomendaciones**

I. Resumen Ejecutivo

El año 2009 fue un año difícil económicamente hablando para IS Soluciones; fue un año de muchas inversiones y desarrollo de productos en proceso, lo que significó que la facturación disminuya considerablemente respecto al año 2008, llegando a ser de sólo 82,313.98 dólares.

Considerando a InterPro en su primera versión, y otros proyectos desarrollados a corto plazo, la utilidad bruta que arrojó el año 2009 es de 5,123.69 dólares.

La mayor inversión se realizó para el desarrollo de InterPro II, el cual debido a la rotación de personal, tuvo un retraso para su lanzamiento, el cual se pondrá en el mercado para el año 2010, donde iniciará la explotación.

Otros productos en los que se ha invertido considerablemente son ISySOAT e ISyBroker, que si bien algo facturaron en el año 2009, pero IS Soluciones les apuesta como productos similares a InterPro, por lo cual fue necesario invertir en su desarrollo.

Debido a la fuerte inversión que significaba los 3 productos propios de IS Soluciones, los socios decidieron aportar capital el cual deberá ser incluido dentro del capital social para los próximos años.

Finalmente están los dos proyectos contratados por el Consejo Provincial de Pichincha, de los cuales se han recibido anticipos, pero que el desarrollo es largo y podrán ser facturados el uno a inicios del 2010, y el otro a finales del mismo año. Por el momento estos productos que están en desarrollo están siendo activados hasta que se realice la entrega definitiva.

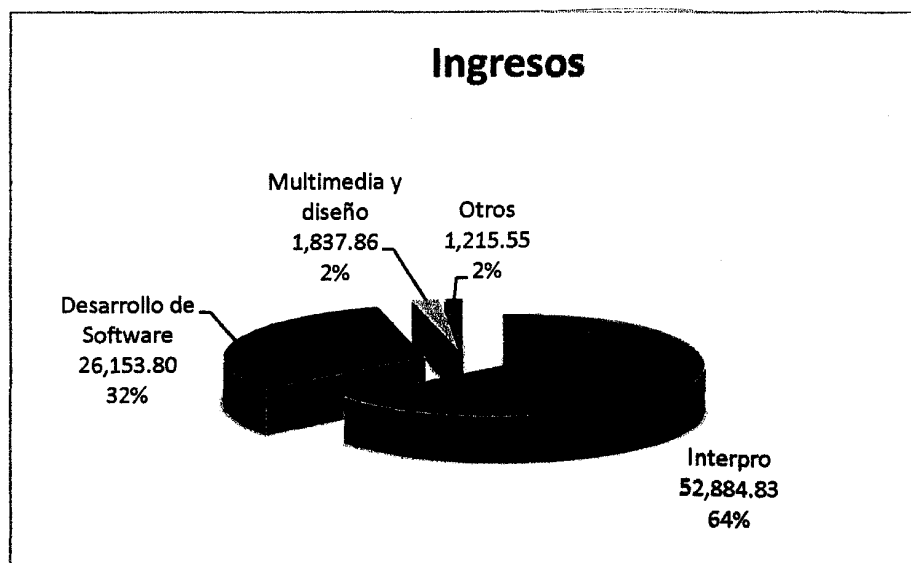
II. Informe Financiero

Adjunto a este informe, se encuentra el Balance General con corte al 31 de diciembre del 2009, así como el Estado de Resultados correspondiente.

Estado de Resultados

De la información presentada en estos documentos, podemos destacar ciertos datos relevantes, por ejemplo en lo que respecta al origen de los ingresos operativos; estos se los puede ver en la siguiente tabla, así como que porcentaje representan respecto al total.

Producto	Ventas	Peso
InterPro	52,884.83	64 %
Multimedia y Diseño	1,837.86	2 %
Software	26,153.80	32 %
Otros	1,215.55	2 %
TOTAL	82,313.98	

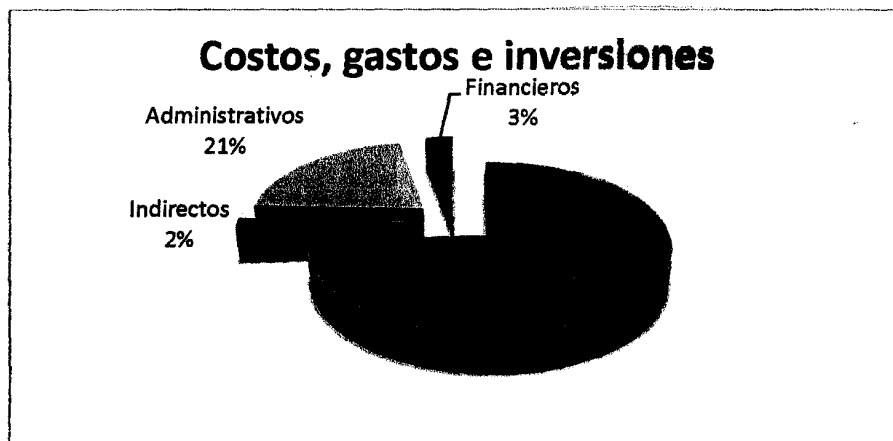


Estos valares son establecidos en base a los ingresos facturados; pero cabe indicar que los proyectos de *Lengua de Señas Ecuatoriana*, y *Software de Lengua y Literatura de 6to. a 10mo. de Educación Básica*, proyectos contratados por el Consejo Provincial, están avanzados y podrían facturarse para el próximo año, el primero a inicios, y el segundo a finales.

Como en años anteriores, *IntePro* continua siendo el producto que significa la mayor fuente de ingresos para la Empresa. *Mutimedia y diseño* creció sustancialmente considerando los dos contratos fuertes que se lograron ganar vía subasta inversa, pero ello no será percibido en los ingresos hasta que se dé la respectiva facturación. *Software* básicamente considera los ingresos por 3 proyectos

fuertes desarrollados durante el año (Broker, SOAT y Sistema Fenix del Banco del Austro), pero tanto lo que es Broker y SOAT la inversión que se realiza **supera los ingresos**, con la proyección de generar productos propios de IS Soluciones, para comercializarlos en los próximos años. En *Otros* se clasifica hosting y dominios, y la impresión a colores de publicidades.

En la siguiente gráfica se distribuye los costos, gastos e inversiones realizadas.

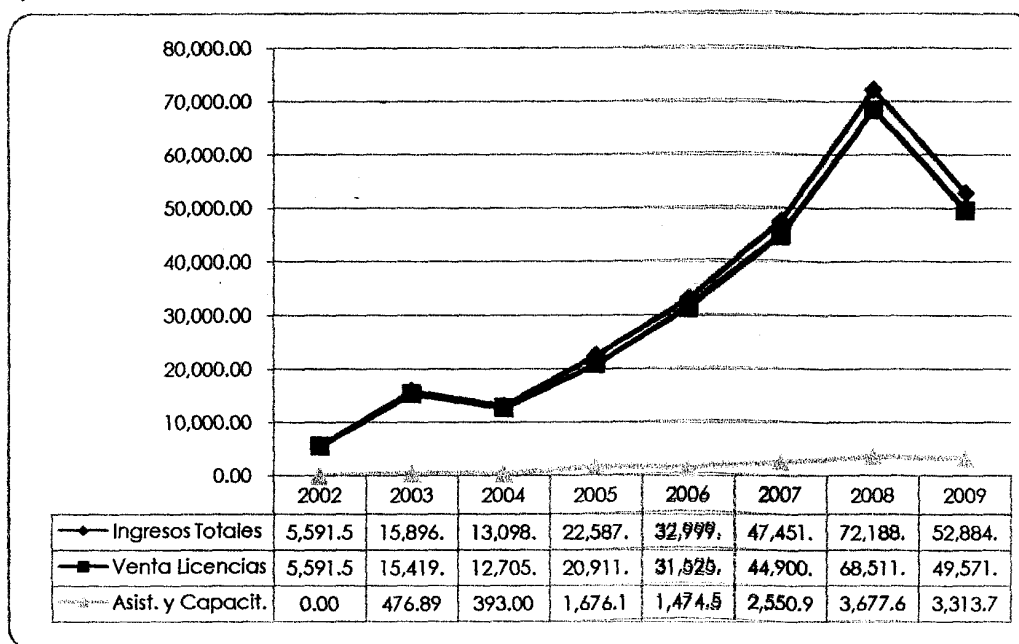


Los gastos administrativos y financieros se han mantenido relativamente estables.

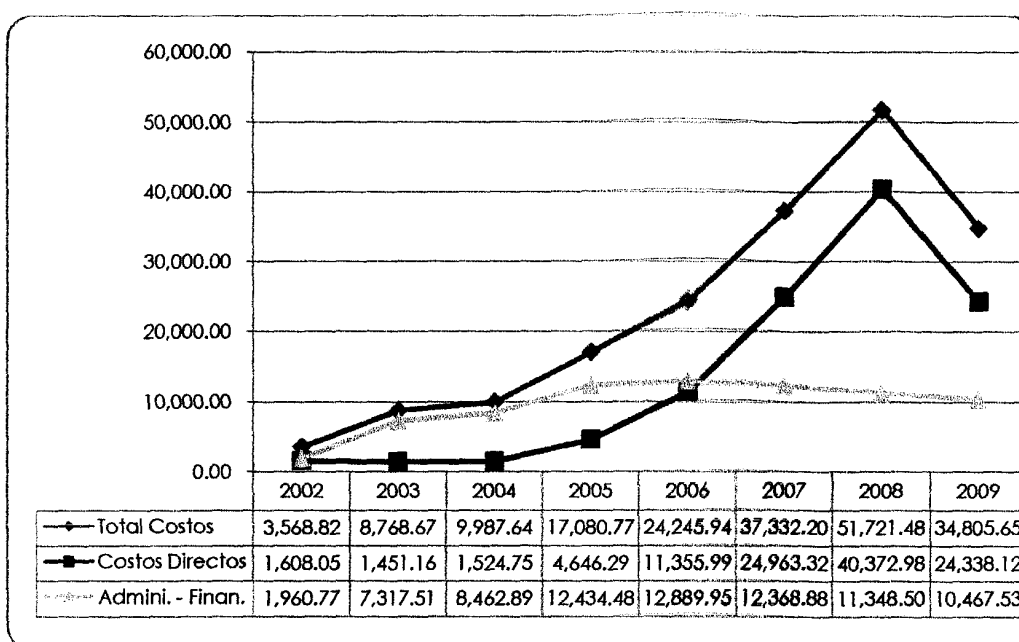
En lo que se refiere a los costos directos, su origen es básicamente los sueldos del personal técnico y de comercialización, InterPro agrega además valores correspondientes a publicidad, materiales, movilización, organización de cursos y conferencias entre otros. En lo que se refiere a *Multimedia y Diseño* dentro de costos directos se ha considera la mano de obra, movilización y los gastos que ha significado el departamento en Quito.

III. Análisis detallado InterPro

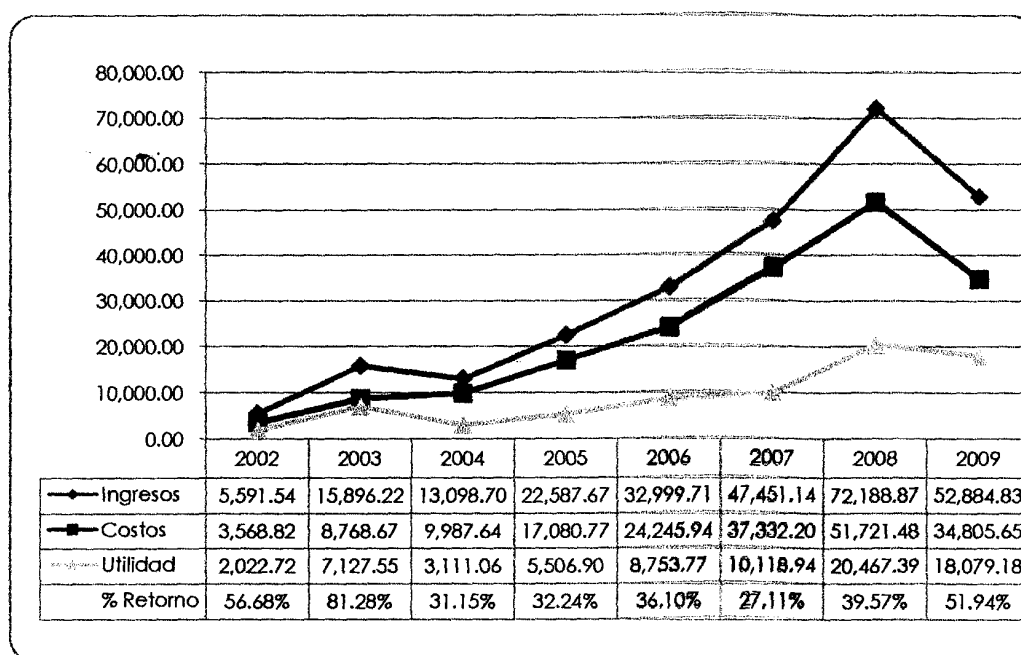
Realizando un análisis específico de Interpro, podemos observar una considerable disminución en las ventas de licencias (-27%). Esto puede ser resultado de inconvenientes que el sector de la construcción atraviesa, y dado que se conocía de la nueva versión de InterPro que está por salir al mercado y ello provocó que muchos usuarios esperen adquirir la nueva versión.



Podemos también analizar el histórico de los gastos y costos que corresponden a InterPro que al disminuir las ventas, estos también han disminuido, especialmente en sus costos directos, mientras que en lo referente a gastos administrativos y financieros, más o menos se mantiene.



Las utilidades del 2009 con respecto al 2008 han disminuido, pero su porcentaje de retorno en base de los costos de explotación sigue siendo alto.



IV. Planificación para el año 2010

Los objetivos de trabajo para el año 2010 son los siguientes:

- Realizar el lanzamiento de InterPro 2010 (versión 2.0) para los primeros meses del años, e iniciar su explotación que permita retribuir las inversiones realizadas.
- Fortalecimiento financiero, a través de inversiones, para ellos es necesario valorar la empresa y su producto principal InterPro para establecer reglas que permitan el aporte de nuevo capital a través de los socios existentes o la incorporación de nuevos.
- Se está desarrollando un nuevo proyecto de inversión, el sistema para bróker, que aunque hay una inversión inicial producto de la venta para un cliente, será necesario mayores fondos para generar un producto óptimo que sea comercializado para otros brokers.

V. Conclusiones y recomendaciones

Para resumir este informe podemos concluir que:

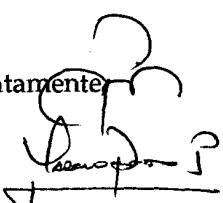
- ❖ El año 2009 fue un año de mucha inversión, especialmente dado el desarrollo de los productos InterPro II, ISyBroker e ISySOAT. Para financiar estos desarrollos fue necesario el endeudamiento, utilizar recursos de otros proyectos y aportar capital por parte de los socios, que deberá ser establecido como incremento de capital legal en los próximos años.

- ❖ Otro de los motivos del crecimiento del activo, es el desarrollo de 2 productos (software) en proceso, que son para el Consejo Provincial de Pichincha, los cuales serán facturados cuando se realice la entrega definitiva de estos proyectos.
- ❖ La facturación del producto principal que es InterPro disminuyó considerablemente dado la difícil situación del sector de la construcción y dada la expectativa creada por el lanzamiento de la nueva versión.

En base a estas conclusiones, recomendamos:

- ❖ Buscar nuevas, mayores y mejores fuentes de financiamiento para concluir con el desarrollo de los productos propios de IS Soluciones.
- ❖ Buscar facturar los productos que están siendo desarrollados para el Consejo Provincial de Pichincha lo más pronto posible.
- ❖ Implementar un proceso de comercialización sumamente fuerte para la nueva versión de InterPro, el cual nos podrá dar el capital necesario para continuar con el desarrollo de nuevos módulos.
- ❖ Implementar el plan de marketing desarrollado por Gerencia para la comercialización de este producto.

Atentamente,



Ing. Marcelo Delgado
Gerente General IS Soluciones Cía. Ltda.