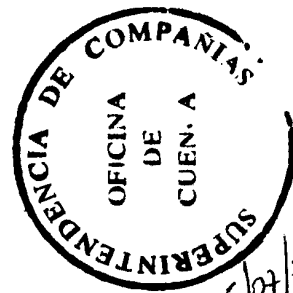


IS SOLUCIONES CÍA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA GENERAL
SOBRE AÑO FISCAL 2010



Cuenca, 30 de junio del 2010

Contenido

- I. Resumen Ejecutivo
- II. Informe Financiero
- III. Análisis detallado InterPro
- IV. Planificación para el año 2011
- V. Conclusiones y recomendaciones

I. Resumen Ejecutivo

El año 2010 fue una época de muchos contrastes, un año en el que se tuvo problemas de liquidez, en el que fue necesario seguir invirtiendo para finalizar InterPro II y hacer el lanzamiento, materiales del producto y publicitario. Pero también fue un año de crecimiento dado el inicio de la comercialización de InterPro 2010.

Un hecho importante fue la incorporación de nuestra empresa al Clúster de Software del Azuay, cuyo objetivo es que en la unión busquemos mejores oportunidades y podamos mejorar en nuestros procesos de producción de software y provisión de servicios.

2010 también significó crecer en relación a nuestras oficinas, lo que incrementaron nuestros gastos administrativos, pero que nos permitirá brindar un mejor servicio a nuestros clientes y también mejores condiciones de trabajo para nuestros colaboradores.

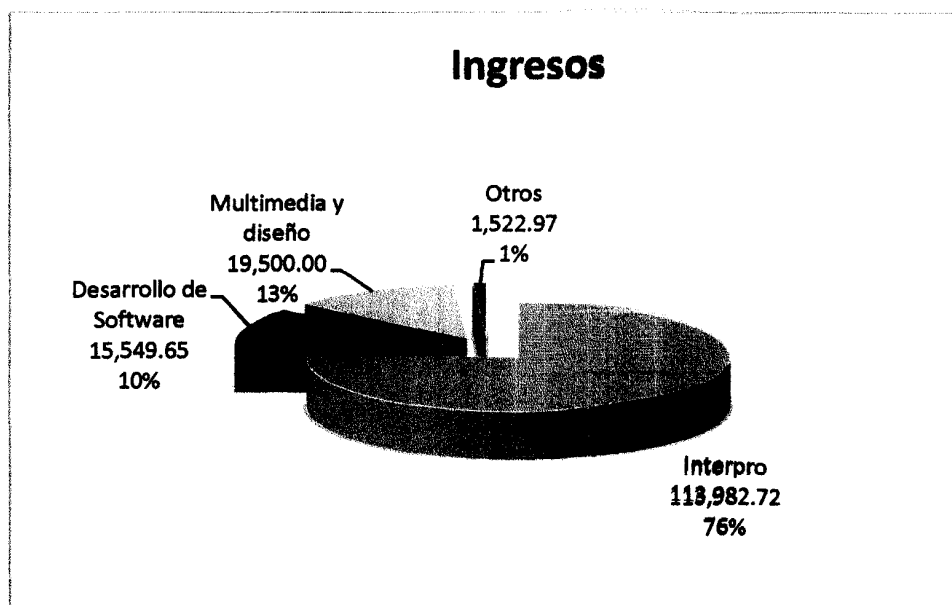
II. Informe Financiero

Adjunto a este informe, se encuentra el Balance General con corte al 31 de diciembre del 2010, 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.

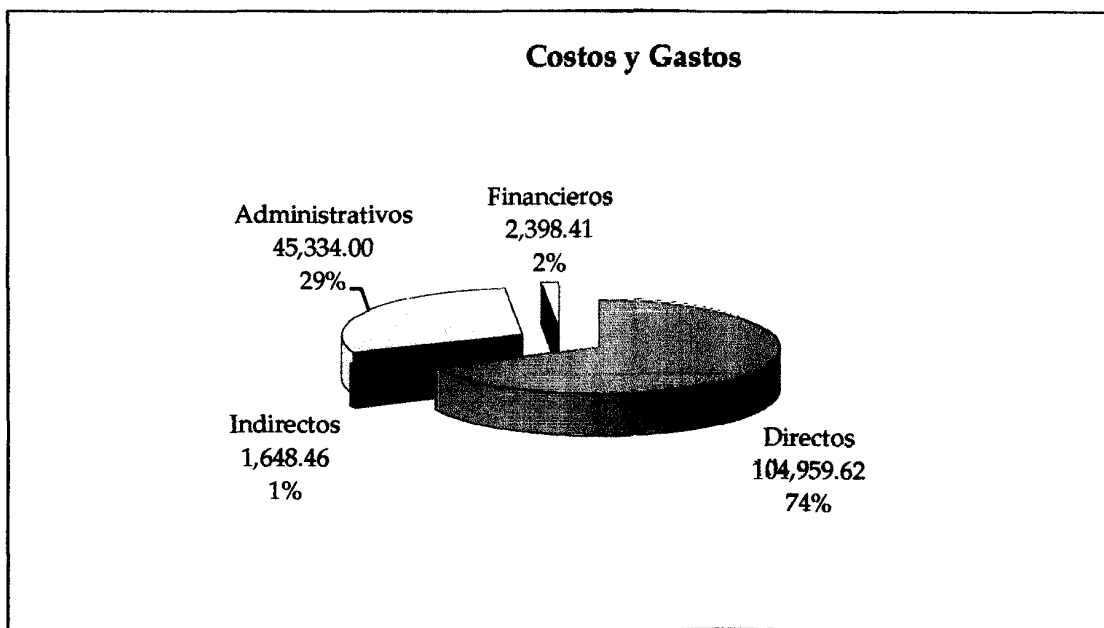
Producto	Ventas	Peso
InterPro	113,982.72	76 %
Multimedia y Diseño	19,500.00	13 %
Software	15,549.65	10 %
Otros	1,522.97	1 %
TOTAL	150,555.34	



Estos valares son establecidos en base a los ingresos facturados; pero cabe indicar que el proyecto de *Software de Lengua y Literatura de 6to. a 10mo. de Educación Básica*, proyecto contratado por el Consejo Provincial, está finalizado, pero por temas burocráticos del cliente no podrá ser facturado recién para el año 2011.

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 sólo uno de los dos contratos pudo ser entregado y facturado en el año 2010. *Software* considera proyectos realizados para el Banco del Austro y la Empresa Eléctrica Regional Centro Sur. En *Otros* se clasifica hosting y dominios, y otros servicios brindados.

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

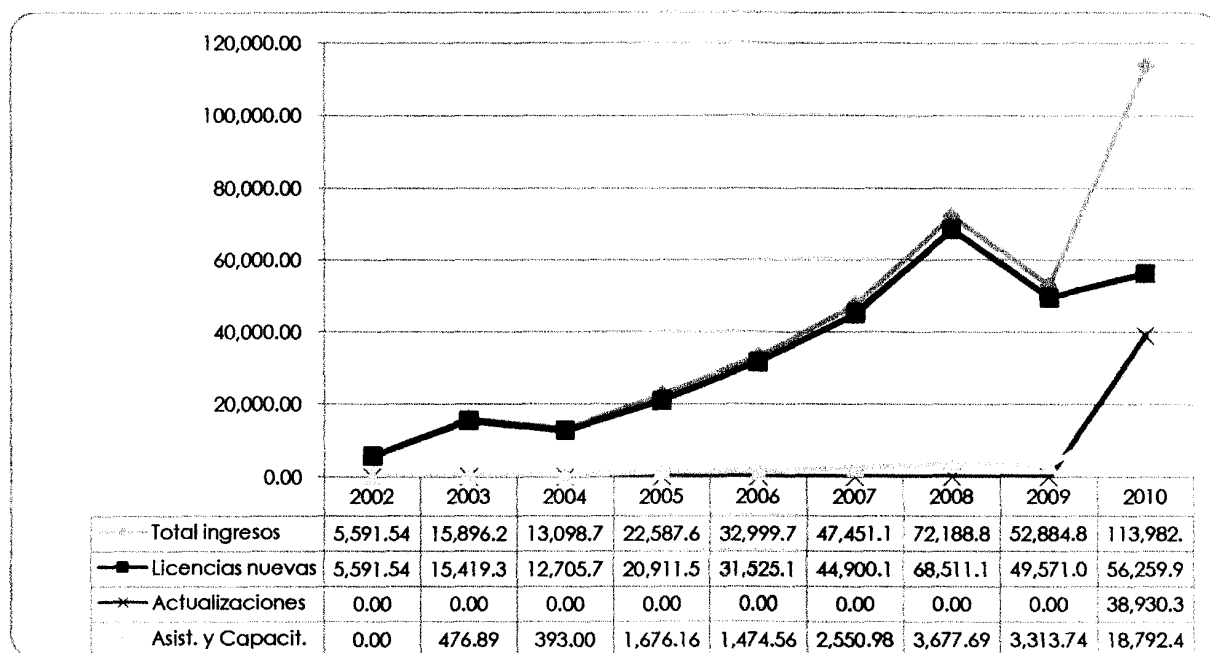


Los gastos administrativos crecieron considerablemente dado el cambio hacia las nuevas oficinas que incremento fuertemente el arriendo y otros servicios; los financieros se han mantenido relativamente estables.

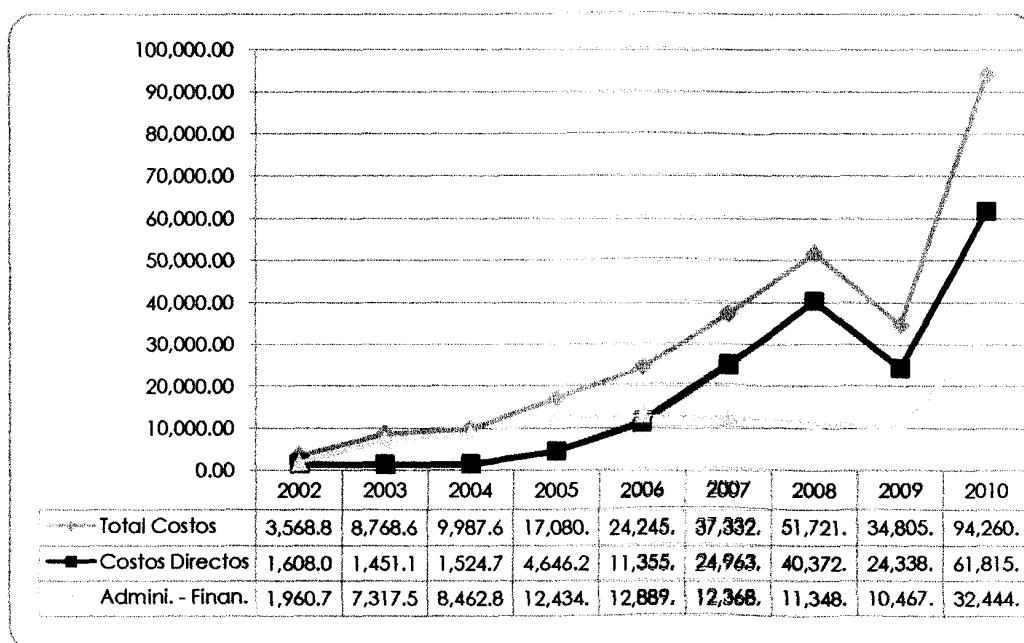
En lo que se refiere a los costos directos, su origen es básicamente los sueldos del personal técnico y de comercialización, InterPro agrega además valores correspondientes a publicidad, materiales, movilización, organización de cursos y conferencias entre otros. En lo que se refiere a *Multimedia y 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 un aumento del 15% en la venta de licencias con respecto al año 2009; pero el considerable incremento en capacitación y soporte, y sobre todo en actualizaciones dado el lanzamiento de la nueva versión, y considerando que en ningún otro año había tenido ingresos por ese concepto. Estos rubros hicieron que InterPro creciera en un 116% respecto al año 2009, y en un 58% respecto al 2008, el mejor año anteriormente.

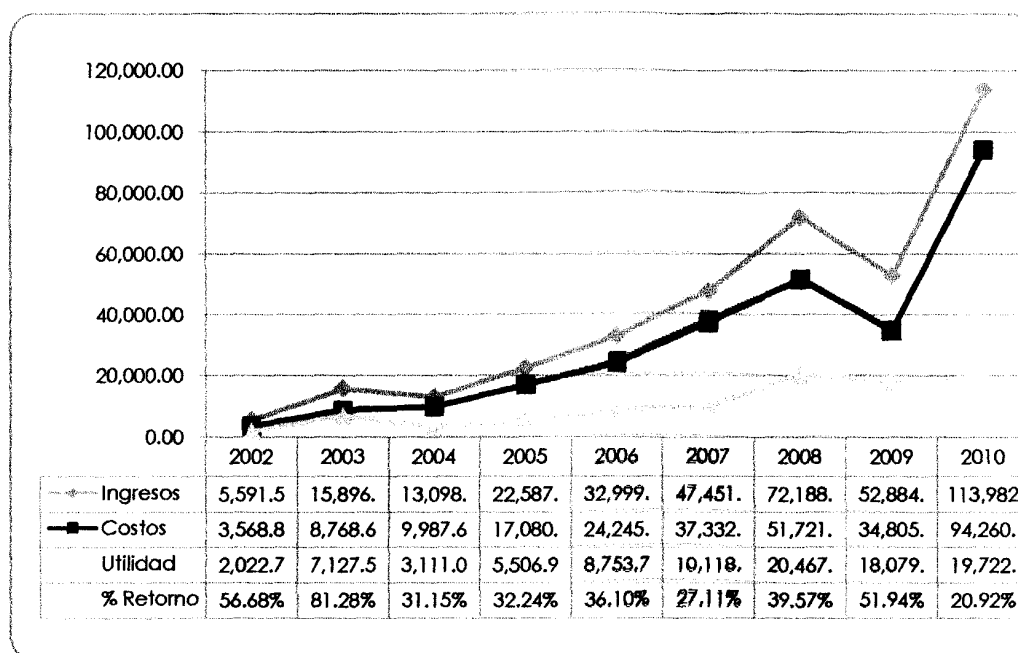


Podemos también analizar el histórico de los gastos y costos que corresponden a InterPro. Dado que en el 2010 se lanzó la nueva versión de InterPro los costos se incrementaron considerablemente en temas de materiales, por las llaves de seguridad, por eventos de promoción, etc.



Las utilidades del 2010 con respecto a los dos últimos años es estable, puesto que si bien crecimos considerablemente en ingresos, también crecieron considerablemente nuestros costos. Para el año

2011 no será necesario generar tanto costo y manteniendo un buen nivel de ventas podremos alcanzar un margen atractivo de utilidad para este producto.



IV. Planificación para el año 2011

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

- Para el año 2010, es necesario, y se trabajará en la generación de un Plan de gestión del RRHH.
- Se trabajará también en el mejoramiento de los procesos de gestión administrativo – financiero, para evitar problemas que hemos tenido durante los años 2009 y 2010, como atrasos en la generación de información, pérdidas de datos, etc.
- Implementar el plan de marketing ejecutado para InterPro que permita el mejoramiento de los procesos de comercialización, capacitación y soporte técnico de InterPro.
- Iniciar el trabajo en búsqueda de introducir InterPro en mercados internacionales, para ello, se elaborará un plan de mercado internacional para Colombia.
- Se buscará potenciar el departamento de Software Educativo por lo que trabajaremos en buscar mercado para este tipo de productos y servicios.

- Implementación del Manual de Calidad y herramientas informáticas, monitoreo y seguimiento que están establecidas para el Clúster de Software del Azuay, en el cual ingresamos en el año 2010.

V. Conclusiones y recomendaciones

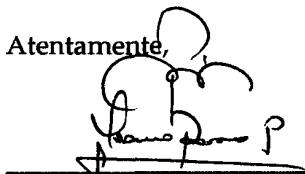
Para resumir este informe podemos concluir que:

- ❖ El año 2010 se constituye en un año hito, en el cual si bien se continuaron con fuertes inversiones, es el momento en donde se inició la explotación de las mismas, especialmente con el lanzamiento de InterPro 2010, el cual nos permitió crecer considerablemente en ventas.
- ❖ Dado las fuertes inversiones, la empresa aún se encuentra con un nivel de endeudamiento fuerte que hay que ir disminuyendo en base de mejores condiciones de crédito y las utilidades que pueda generar InterPro 2010.
- ❖ En base a todo lo logrado en el año 2010, para el 2011 se prevé un año de mejores condiciones para crecer tanto económicamente como en estructura.
- ❖ Nuestra empresa entro a formar parte del Clúster de Software del Azuay, cuyo objetivo es fortalecer el sector software y mediante la unión, buscar mejores oportunidades de las empresas de software de nuestra región.

En base a estas conclusiones, recomendamos:

- ❖ Buscar nuevas, mayores y mejores fuentes de financiamiento que nos permitan financiar deuda bajo mejores características y a largo plazo.
- ❖ Buscar mercados tanto en el exterior como con el sector público para los productos y servicios de Multimedia y Diseño.
- ❖ Invertir en la mejora de procesos internos, tanto de comercialización como en el área administrativa financiera.
- ❖ Iniciar un proceso de reconocimiento del mercado colombiano y otros para una posible comercialización de InterPro 2010.

Atentamente,



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