

**IS SOLUCIONES CÍA. LTDA.  
INFORME DE GERENCIA GENERAL  
SOBRE AÑO FISCAL 2017**

Cuenca, 12 de marzo del 2018

**Contenido**

- I. **Resumen Ejecutivo**
- II. **Informe Financiero 2017**
- III. **Conclusiones generales y recomendaciones**

**I. Resumen Ejecutivo**

El año 2017, fue uno de los peores años desde el lanzamiento de la versión 2010, solo supera al año 2011 (si consideramos exclusivamente el producto InterPro), los ingresos apenas alcanzan los 87,616.93; esto básicamente por un descenso radical de las ventas en el sector público, cuya participación en los ingresos llega apenas a un 22 %, a diferencia de años anteriores que en promedio significaban un 40 % de los ingresos. Esta disminución creemos está influenciado por que fue un año de elecciones y sobre todo por el decreto 1425 que obliga el uso de software libre en instituciones públicas. También influyó que el sector de la construcción sigue en depresión, lo que se puede evidenciar en los bajos ingresos generados por ventas en el sector privado en los años 2016 y 2017.

Si bien, al venderse menos, los costos y gastos de venta se reducen (30 mil dólares), los gastos fijos provocaron que en el 2017 se generó una pérdida de 6,850.22, luego de haber tenido tres años anteriores generando utilidades.

Lo positivo del 2017, fue el desarrollo de la nueva versión (InterPro 3), que se prevé se realice su lanzamiento para el primer trimestre del 2018 y en cuyo proyecto se han invertido un poco más de 46 mil dólares. Esta nueva versión posibilitará la recuperación de la empresa en el año 2018, pues permitirá vender actualizaciones a más de 2000 licencias de la versión 2010 y programar el ingreso al mercado internacional.

La inversión en la nueva versión ha sido financiada con nuevos créditos generados por parte de los socios y con el banco de Guayaquil, más la caja positiva que se tenía del año 2016.

## II. Informe Financiero 2017

Adjunto a este informe, se encuentra el Estado de Resultados y Balance General correspondiente al año 2017, y del cual se procede a hacer el siguiente análisis.

### Estado de Resultados

Según el estado de pérdidas y ganancias los ingresos reportados tuvieron sus fuentes en los siguientes productos y servicios:

Producto	Ventas	Peso
InterPro	86,919	100 %
Licencias de Software	60,881	70 %
Capacitación	19,595	23 %
Soporte Técnico	3,833	4 %
Consultorías y otros servicios	2,610	3 %
Otros	698	0 %
<b>TOTAL</b>	<b>87,617</b>	

InterPro disminuyó radicalmente el nivel de facturación con respecto al año 2016, aunque se vendieron un número similar de licencias (128), disminuyó los ingresos por capacitación, soporte técnico y especialmente en lo de consultorías se refiere. El 2017 llegó apenas al 48% del nivel de facturación del año 2016.

En lo que respecta a los costos y gastos, según el Estado de Resultados del 2017, ascienden a 94,467.15; lo cual significa una reducción del 44 % con respecto al año 2016, ya que en el 2016 se tuvieron costos y gastos extraordinarios por un proyecto de consultoría.

En la siguiente tabla, se clasifica los costos y gastos para proceder a un mejor análisis.

Costos y Gastos	Valor	Incidencia
Costo de ventas y producción	11,226	43 %
Materiales	3,906	4 %
Mano de obra directa	6,982	22 %
Otros de fabricación	338	17 %
Gastos de venta	18,640	17 %
Gastos Administrativos	58,571	37 %
Gastos Financieros	6,029	3 %
<b>TOTAL</b>	<b>94,467</b>	

En lo que respecta al resto de gastos administrativos, sus montos se mantienen a niveles similares del año 2015.

Adicional a estos costos y gastos, se generaron egresos correspondientes a la inversión para desarrollar la nueva versión de InterPro durante el año 2017 (básicamente mano de obra), cuyo valor cerró en 46,027.08, y esta inventariado dentro del activo para ser explotado en el 2018.

#### **Pérdida reportada**

A pesar que se disminuyeron significativamente los gastos y costos de venta, la reducción radical en los ingresos generaron una pérdida en el año 2017 de 6,850.22.

Luego de tres años consecutivos positivos, generando utilidades, este año fue negativo en cuanto a resultados económicos.

#### **Balance General**

A partir de los balances presentados y que están adjuntos a este informe, podemos obtener algunas conclusiones:

- Los activos líquidos al cierre del 2016 que llegan a 43,050.52, están ahora en 8,788.85, ya que esta caja fue parte de los montos invertidos en el proyecto de desarrollo de InterPro 3.
- La prueba ácida, cuyo índice de 0.41 indica la necesidad de buscar nuevas fuentes de financiamiento hasta poder explotar las ventas con la nueva versión InterPro 3.
- En lo que respecta al endeudamiento, la empresa pasó de un índice de endeudamiento de 0.59 en el 2016 a 0.74 en el 2017, principalmente por la realización nuevos créditos para financiar el desarrollo de la nueva versión de InterPro.

### **III. Conclusiones generales y recomendaciones**

Los resultados financieros correspondiente al año 2017 son negativos, a consecuencia de la recesión en el sector de la construcción que se ha presentado en los últimos años, sumado al decreto 1425 que obliga al sector público a adquirir en primer lugar software libre lo que disminuyó sustancialmente los ingresos por ventas en este sector a apenas 22 %, muy por debajo del 40 % promedio de años anteriores.

El año 2018 se proyecta como un año positivo, a pesar de las dificultades presentadas por el endeudamiento, ya que se realizará el lanzamiento de la nueva versión de InterPro, lo que permitirá refacturar sobre clientes actuales y tener un producto sólido que pueda llegar al mercado internacional. Se espera también que luego de la Consulta Popular, el sector de la construcción tenga un crecimiento y eso conlleve que también mejore la situación a nuestro subsector.

Finalmente por parte de Gerencia se establecen algunas recomendaciones:

- Solicitar nuevos créditos que permitan financiar el lanzamiento de InterPro 3 y que ayude como capital de trabajo hasta que se generen las ventas por esta versión.
- Elaborar un plan de marketing completo y un nuevo plan estratégico para el periodo 2018-2021 que permita establecer metas ambiciosas para la empresa.
- Iniciar el 2018 con el proceso de internacionalización del producto, incorporando el comercio electrónico para facilidad del usuario.

Atentamente,



---

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