

**IS SOLUCIONES CÍA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA GENERAL SOBRE AÑO FISCAL 2018**

Cuenca, 1 de abril del 2019

Contenido

- I. Resumen Ejecutivo
- II. Informe Financiero 2018
- III. Conclusiones generales y recomendaciones

I. Resumen Ejecutivo

Luego de un 2017 bastante negativo, en lo que respecta a ingresos y a la pérdida registrada, el año 2018 ha significado una recuperación en cuanto a ingresos y utilidades. Los ingresos se han incrementado en un 72 % respecto al año 2017, y si bien los egresos también han sufrido un importante crecimiento (57 %) producto de los costos y gastos de venta para el lanzamiento y explotación de InterPro 3, se ha producido una utilidad de 1,819.17.

Los ingresos no han llegado a lo que se tenía planificado inicialmente, por el retraso en el lanzamiento de esta nueva versión y las complicaciones en la adquisición por parte del sector público producto de la aplicación del decreto 1425. Sin embargo, esperamos un 2019 que signifique la capitalización de las inversiones realizadas.

El 2018 fue un año nuevamente de inversiones, especialmente en lo que respecta a desarrollar nuevos módulos de InterPro y la versión 3 de este software, y de la adquisición de un vehículo, por lo que se realizaron nuevos créditos que ayuden a acceder a los fondos necesarios. El 2019 se prevé la amortización de parte de esta deuda por lo que se tiene que generar la caja necesaria.

Las proyecciones para el año 2019 consideran un incremento en los ingresos del 30 % con respecto al año 2018.

II. Informe Financiero 2018

Adjunto a este informe, se encuentra el Estado de Resultados y Balance General correspondiente al año 2018, 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:

IS SOLUCIONES CÍA. LTDA. - Informe sobre 2018

Producto	Ventas	Peso
InterPro	150,322	100 %
Licencias de Software	88,551	59 %
Suscripciones a InterPro	23,856	16 %
Capacitación	23,707	16 %
Soporte Técnico	4,608	3 %
Consultorías y otros servicios	8,600	6 %
Otros	132	0 %
TOTAL	150,455	

Luego de un año bastante negativo referente a ingresos en el año 2017, el 2018 significó una recuperación importante en este rubro, creciendo en un 72%. En los dos últimos años se ha invertido en el desarrollo de InterPro 3 y de nuevos módulos que serán lanzados al mercado. Precisamente esta recuperación se ha generado por el lanzamiento de los módulos profesionales de InterPro 3.

Con el lanzamiento de InterPro 3, se introdujo una nueva modalidad de comercializar el software, a través de suscripciones anuales, durante el año 2018, este rubro alcanzó un monto de 23,707.

Hay que anotar también que los ingresos producto de ventas en el sector privado representan el 85 % de los ingresos, mientras que el sector público apenas un 15 %, cuando históricamente han sido 60 % / 40 %, respectivamente. Este comportamiento se debe principalmente a la dificultad que tenemos de vender nuestro producto por la implementación del decreto 1425 por parte del MINTEL y la SERCOP.

En lo que respecta a los costos y gastos, según el Estado de Resultados del 2018, ascienden a 148,635.40; rubro que también creció (57 %), respecto al mismo rubro reportado en el año 2017.

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	41,330	28 %
Materiales	15,727	11 %
Mano de obra directa	22,577	15 %
Otros de fabricación	3,026	2 %
Gastos de venta	36,503	25 %
Gastos Administrativos	59,036	40 %
Gastos Financieros	10,242	7 %
TOTAL	148,635	

Los costos y gastos variables son los que se han incrementado respecto al año 2017 (260 %), producto de la mayor venta de licencias y de servicios de InterPro, y de inversiones comerciales importantes que se realizarán para promocionar la nueva versión InterPro 3.

En lo que respecta a los gastos administrativos (gastos fijos), sus montos se mantienen a niveles similares del año 2017.

Los gastos financieros, también se han incrementado en un 66 % aproximadamente respecto al año 2017, por los créditos que han sido necesarios realizar para poder cubrir parte de la inversión realizada para el desarrollo de InterPro 3.

Utilidad reportada

A pesar de que se realizaron importantes egresos producto de los gastos y costos por el lanzamiento de InterPro 3 (que serán capitalizados en el año 2019), se pudo generar una utilidad de 1,819.17, debido al incremento de los ingresos producto de las ventas que ya iniciaron de esta nueva versión.

La utilidad hubiese podido ser mayor si se hubiera lanzado InterPro 3 para inicios de año como estaba previsto, y si el proceso de venta en el sector público no fuera tan complejo y demorado (en algunos casos llegan a ser 12 meses), sin embargo, esperamos tener un 2019 importante en cuanto a ingresos a pesar de la crisis económica en la que se encuentra el país.

Inversión en InterPro 3 y nuevos módulos

Adicional a los costos y gastos reportados, se generaron egresos correspondientes a la inversión para desarrollar la nueva versión de InterPro durante el año 2018 (básicamente mano de obra), cuyo valor cerró en 29,218.24 que sumados a los invertidos en el año 2017 (46,027.08), suma un inventario total de 75,245.32.

Esta inversión se incrementará algo más en el año 2019, producto del desarrollo de nuevos módulos, pero también se irá devengando por la ya explotación de los módulos actuales de InterPro 3 que han iniciado su comercialización.

Balance General

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

- La prueba ácida, cuyo índice de 0.49, significa una mejora con respecto al 2017 (0.41); aún preocupa, pero se está cerrando ventas importantes que ayudarán a mejorar este índice en el primer trimestre del 2019.
- 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 y en el 2018 llegó a 0.82, principalmente por la realización de nuevos créditos (bancos y socios) para financiar el desarrollo de la nueva versión de InterPro. Para el 2019 no se prevé nuevo endeudamiento, sino más bien la amortización de parte de la deuda que mejorará este índice.
- El activo se ha incrementado principalmente por el crecimiento del inventario producto de la inversión realizada para el desarrollo de InterPro 3 y otros nuevos módulos; además de la adquisición de un vehículo, necesario para movilizaciones locales y nacionales para promoción y capacitación.

III. Conclusiones generales y recomendaciones

Los resultados financieros correspondiente al año 2018, si bien son menores a los planificados, principalmente por el retraso en el lanzamiento de InterPro 3 y las dificultades para comercializarlo en el sector público, ha mejorado significativamente respecto al año 2017 donde se registró una pérdida.

El 2018 siguió siendo un año de inversiones para desarrollar la nueva versión y nuevos módulos, a más de los costos y gastos orientados para la producción, promoción y comercialización de esta nueva versión.

El año 2019, a pesar de que se seguirá realizando inversiones en desarrollo, será principalmente capitalizador de las inversiones realizadas en años anteriores (2017 y 2018). Los primeros meses han iniciado con cierres de ventas importantes y se prevé ingresos superiores al 2018 en un 30 % aproximadamente.

En el sector público las condiciones no han cambiado, por lo que seguirá manteniéndose el riesgo de no poder alcanzar las metas producto de la tramitología para vender dentro de este segmento.

Finalmente por parte de Gerencia se establecen algunas recomendaciones:

- No realizar mayores inversiones que signifiquen mayor endeudamiento. El 2019 será un año de amortización de créditos e inversiones. Los créditos solo serán oportunos si es para mejorar las condiciones con respecto de otros créditos, y canjear deuda.
- Privilegiar los mercados a los que se quiere llegar con la nueva versión, considerando los de mayor retorno y donde no existe mayor competencia.
- Iniciar el 2019 con el proceso de internacionalización del producto, una vez que ya se ha incorporado el comercio electrónico para facilidad del usuario.

Atentamente,


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