

INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2014

PRODUCTOS Y SERVICIOS INFORMÁTICOS MULTICS CIA. LTDA.

Estimados socios, les presento a continuación el informe del Ejercicio Económico 2014:

- Aspectos Operacionales:
 - Siguiendo la planeación estratégica de la empresa, las actividades operacionales que se han desarrollado han sido principalmente las de diseño e implementación del sistema Academic ERP, tal como se tenía previsto el sistema estuvo en fase de producción para el mes de Agosto.
 - Para la adecuada realización de las actividades operacionales de la empresa, se realizó también un proceso de investigación, selección y personalización de varias herramientas informáticas que permitieron optimizar los procesos internos de diseño, implementación y mantenimiento del software desarrollado.
- Comercialización:
 - Debido a la fuerte inversión realizada para el desarrollo de las actividades operativas en la construcción de Academic ERP, se vio adecuado externalizar las actividades de comercialización a través de un socio estratégico que cumpliera el perfil adecuado y que le interese un esquema de pago sobre la venta conseguida, de esta decisión se estableció un acuerdo con la empresa iMarketing 3.0.
 - Dado que el sistema finalizado se lo obtuvo en el mes de Agosto, desde esa fecha se iniciaron las actividades de prospección intensiva de clientes. Por lo que durante el último trimestre se realizaron varias demostraciones del software, tanto a nivel provincial como a nivel nacional, sin embargo de estas oportunidades únicamente se concretó una, otras se concretaron en el mes de enero 2015 y otras a la fecha de elaboración del presente informe se las mantiene en prospección debido a que los clientes mantienen el interés.
- Alianzas estratégicas:
 - Hemos mantenido la Alianza Estratégica iniciada en el 2011, con la empresa Infostudio Cía. Ltda.; con quienes desarrollamos varios proyectos como: ERP CEDIA, ACADEMIC ERP UNESA SANTANA, etc.
 - A inicios de año se estableció la alianza estratégica con la empresa iMarketing 3.0, para que desarrollen el proceso de marketing y comercialización del sistema Academic ERP.
 - Se ha mantenido la adhesión a la Corporación de Tecnologías 4 Ríos, en calidad de Socios Fundadores, se ha venido participando con las actividades normales y desarrollando los proyectos que ésta se encuentra impulsando. Por ejemplo la evaluación del estado de cumplimiento del manual de calidad, donde gracias a los esfuerzos

realizados para mejorar la gestión interna y calidad de nuestros productos, obtuvimos la puntuación más alta del grupo, por lo que se nos otorgó un reconocimiento en la ceremonia que la Corporación celebró por sus 4 años de funcionamiento.

Como se esperaba, el año 2014 al ser un año destinado al desarrollo y estabilización de nuestro sistema Academic ERP, implicó una considerable inversión, la cual no pudo ser cubierta con las reducidas ventas conseguidas en los últimos meses. Los logros en ventas y prestación de los servicios de soporte de nuestro sistema han generado ingresos por **\$41.563,61** (cuarenta y un mil quinientos sesenta y tres con 61/100). Los costos y gastos en los que hemos incurrido durante éste año son **\$ 48,108.21** (Cuarenta y ocho mil ciento ocho con 21/100); Por ello hemos obtenido una Pérdida de \$6,544.6 (Seis mil quinientos cuarenta y cuatro con 60/100). Los principales costos y gastos en los que se ha incurrido, han sido aquellos por concepto de honorarios profesionales, asesorías y contratación de técnicos para el desarrollo de software que hemos realizado durante este año. También contamos con gastos referentes a arrendamiento de la oficina, sueldos y salarios, servicios básicos, entre otros gastos generales.

Para el próximo año las expectativas son alentadoras, la prospección de clientes ha resultado bastante exitosa, puesto que al realizar las demostraciones del sistema se genera mucho interés por parte de los clientes potenciales, y al finalizar el año se perfilaron varias negociaciones con una alta probabilidad de cierre para el próximo año.

Para el próximo año se espera potenciar la gestión comercial a través de un rediseño de la marca comercial OpenAlliance con lo cual esperamos ganar más visibilidad y penetración en el mercado nacional.

Pongo a su consideración el presente informe y agradezco el apoyo brindado.

Atentamente,



Ing. Gustavo Cordero P.
0104130091

GERENTE GENERAL