



MQA DOS SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A
INFORME DEL GERENTE
SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2011

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO.

A los señores accionistas:

El objetivo principal de la empresa es brindar consultoría de negocios y asesoramiento en el área de tecnología informática, así como actividades de capacitación desde su creación.

Cada uno de los negocios surgidos por capacitación en una línea de negocios reconocida a nivel internacional, y con los convenios emanados en varias empresas de la región andina, son estos acuerdos que brindaron a la institución un incentivo y desarrollo de recursos económico, humano, y principalmente tecnológico, todos estipulados en políticas internas y gubernamentales. Nuestros principales clientes son empresas que se ubican en la categoría de grupos económicos sustentables para el desarrollo de la sociedad ecuatoriana. El cumplimiento de los contratos genera un nivel de confianza con un aporte sincero, cordial y respeto hacia la compañía, siendo los valores claves para abarcar nichos de mercado con una segmentación originada en la necesidad de un licenciamiento a nivel financiero, operativo y de producción.

Al ser el primer año de generación de empleo, productividad y sostenibilidad a nivel empresarial cubrimos perifericos de mercado de gran escala entre ellas multinacionales con un alto rango de necesidad en un sistema Gold Partner el SAP, reconocido a nivel internacional con trayectoria en Europa y Estados Unidos, sus siglas significan Sistemas Aplicación y Productos para el Procesamiento de Datos con ventas y desarrollo en más de 50 países en el mundo entre ellos el Ecuador. Las aplicaciones y servicios de SAP permiten tener clientes a escala internacional a operar en forma rentable, a adaptarse continuamente y crecer de todo modo sostenible. MQA se adaptó a políticas internacional del Golden Partner cubriendo a los clientes un software de alto uso a nivel informático con procesos desde inicio de una organización, pasando por los procesos de cadena valor y finalizando con la entrega y servicio postventa, todo esto es posible con un recurso humano

Urdesa Norte: Jaime Roldos Aguilera S/N y Av. Juan Tanca Marengo
Guayaquil-Ecuador

2

capacitado, actualizado y generador de resultados a corto plazo, donde lo que importa es el desarrollo personal y profesional.

El nivel de consultoría empresarial es grande compartiendo conocimientos de infraestructura informático con cada uno de los consumidores, generando alianzas estrategias que sirven en la consecución de resultados a corto plazo, y permite una fidelización a través del servicio de postventa, ésta fue una actividad generadora del 40% de rentabilidad complementada con el licenciamiento en cada una de los sistemas, lo que permite el cierre de convenios y acuerdos sentando los niveles de satisfacción y cordialidad hacia MQA, además se produjo una asociación con la mejor empresa de SAP a nivel de América Latina que es SAP COLOMBIA.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Las disposiciones emanadas por de la Junta General se cumplieron a cabalidad, por lo que considero que me he circunscrito en forma legal a respetar el estatuto social, que rige las actividades de la empresa.

3. INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y SOCIAL

- La empresa MQA DOS SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A se constituyó en la sociedad ecuatoriana el 11 de febrero de 2011 en la ciudad de Guayaquil con una participación mayoritaria de los accionistas ecuatorianos, por lo tanto la generación de empleo, productividad y desarrollo es corta en cuanto al ámbito de tiempo, pero es grande en la rentabilidad y viabilidad con un horizonte de proyecto a largo plazo.
- Inicio de actividades con una carga operativa en cuanto a contratación de empleados para la generación de niveles transaccionales acorde con un nivel de negocios de asesoramiento y capacitación, siendo el ámbito de la sociedad los servicios.

Urdesa Norte: Jaime Roldos Aguilera S/N y Av. Juan Tanca Marengo
Guayaquil-Ecuador

23

- El aporte de un administrador como el Gerente General contribuyó al desarrollo de políticas empresariales, convenios con compañías a nivel de grupos económicos en procesos de sostenibilidad, fidelización y transformación de necesidades en un resultado real, todo se abastece con un problema de cualquier cliente para solucionarlo con los consultores y trabajadores.
- Se suscriben acuerdos comerciales con SAP Colombia, MQA Business para aportar sus productos como una importación en cuanto al licenciamiento, consultoría, y ayuda en la solución de problemas inmediatos, rescatando las políticas internas y gubernamentales en cada uno de los países.
- Implementación de un sistema informático para realizar un seguimiento a cada una de los niveles transaccionales de la organización en cuanto a bancos, proveedores, cuentas por cobrar, nómina, gastos, ingresos y principalmente reporte de generación de rentabilidad.

4. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE RESULTADOS ANUALES.

La compañía se constituyo en este año con el objetivo de obtener rentabilidad a corto plazo, los resultados se pueden observar de la siguiente manera:

| Detalle | 2011 |
|------------------|------------|
| Activo Total | 511,868.92 |
| Activo Corriente | 511,868.92 |
| Pasivo Total | 503,632.62 |
| Patrimonio Total | 8,236.30 |
| Ingresos | 738,365.09 |

El total de activos al 31 de diciembre de 2011 es de \$ 511,868.92 fruto de ello es la buena liquidez de la compañía en cuanto al rubro de bancos generado por el bajo índice de rotación de las cuentas por cobrar, y la fidelidad de nuestros clientes en el pago inmediato, además el cumplimiento tributario es compensado con el nivel de ventas anuales por su primer ejercicio económico.

La cuenta del pasivo total al 31 de diciembre de 2011 tiene como valor \$503,632.62, esto se debe a las cuentas por pagar a los proveedores del exterior con un movimiento del 80% sobre el total de compras, ellos son nuestra materia prima para abastecer a los consumidores nacionales e internacionales, uno de ellos es HR SOLUTIONS que brinda servicios de licenciamiento de SAP.

El total de patrimonio al 31 de diciembre de 2011 es de \$8,236.30 con una generación de utilidad neta de \$6,986.30, para ser su primer ejercicio económico consta como una empresa con viabilidad y rentabilidad sustentable por varios años.

El valor de los ingresos totales al 31 de diciembre fue de \$738,365.09, facturando a clientes a nivel de grupos económicos, en el cual el licenciamiento genera el 80%, y el 20% es por servicio de consultoría, y asesoramiento en infraestructura tecnológica de ERP a nivel nacional e internacional.

La compensación con el gasto se enmarca en el desembolso a consultores, pago de sueldo a nuestra nómina, y el cumplimiento de las obligaciones tributarias, patronales de acuerdo a políticas gubernamentales, con estos resultados la utilidad surge de un trabajo concreto en el ambiente interno y externo, este último en valores institucionales aportados a nuestros fieles clientes.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO.

La compañía se constituyó en este año, por lo tanto la rentabilidad obtenida va destinada a la acumulación de fondos debido a factores externos que impidan el normal desarrollo personal y profesional.

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

- El objetivo principal es la inversión en uno de los mejores bancos del país, con la finalidad de generar circulación a la liquidez y no permanezca estancada,

Urdesa Norte: Jaime Roldos Aguilera S/N y Av. Juan Tanca Marengo
Guayaquil-Ecuador



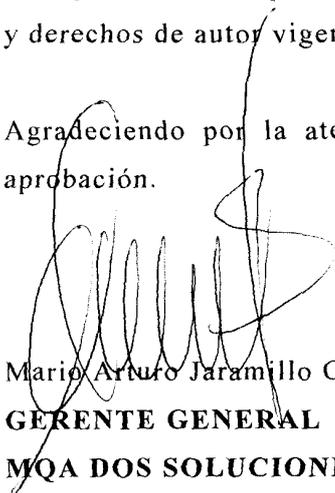
como se pudo observar el valor de banco es grande y es necesaria una rotación inmediata del dinero.

- Otro aspecto es la generación de empleo sustentable colaborando con el desarrollo de la sociedad ecuatoriana, se pronostica un buen crecimiento operacional para obtener mayores ingresos, y por lo tanto rentabilidad a corto plazo.
- Búsqueda de una *segmentación de mercado* acorde con las necesidades de los consumidores en ERP, licenciamiento vía SAP, consultoría continua a los clientes fieles que facturaron el año pasado.
- Obtención de una rentabilidad sustentable con un aumento en la *generación de ingresos operativos* a través de la investigación en mercados ansiosos de imponer un servicio de ERP que es reconocido a nivel internacional.

7. EL ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA

Se deja constancia que se ha cumplido con todas las normas de propiedad intelectual y derechos de autor vigentes a la fecha de elaboración del presente informe.

Agradeciendo por la atención prestada y por la confianza depositada solicitó su aprobación.


Mario Arturo Jaramillo Gabela

GERENTE GENERAL

MQA DOS SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A

Quito, 20 de abril del 2012

Urdesa Norte: Jaime Roldos Aguilera S/N y Av. Juan Tanca Marengo
Guayaquil-Ecuador