

MQA DOS SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.
INFORME DEL GERENTE
SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2014

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO 2014.

A los señores accionistas:

Como Uds. Saben, el objetivo principal de la empresa es brindar consultoría de negocios y asesoramiento en el área de tecnología informática (con la venta de licenciamiento de productos y soporte asociados), así como realizar actividades de capacitación de acuerdo a nuestro giro de negocio, desde su creación el 2011.

Como es de su conocimiento, los principales negocios que tenemos como compañía provienen de la representación de las líneas de negocios de una reconocida empresa de tecnología a nivel internacional. Nos apoyamos también sólidamente con convenios suscritos con varias empresas de la región andina con las cuales complementamos nuestro portafolio de productos y servicios; son estos acuerdos los que brindan a nuestra institución con una clara diferenciación en el mercado ecuatoriano. 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 suscritos genera un nivel de confianza con un aporte sincero, cordial y de 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.

Nuestra representación comercial más importante proviene del partnership que mantenemos con la empresa SAP, reconocida a nivel internacional como la empresa líder proveedora de soluciones empresariales para el Procesamiento de Datos; con ventas y desarrollo en más de 150 países en el mundo, entre ellos el Ecuador. Las aplicaciones y servicios de SAP permiten tener clientes a escala internacional y operar en forma rentable, adaptarse continuamente y crecer de todo modo sostenible. MQA-DOS Soluciones Empresariales S.A. se adaptó a las políticas internacionales del Partnership con SAP, cubriendo a los clientes un software de alto uso a nivel informático con

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



procesos que van desde el inicio de una organización, pasando por la cadena de valor y finalizando con la entrega y servicio postventa. Todo esto es posible con un recurso humano capacitado, actualizado y generador de resultados a corto plazo, donde lo importante es el desarrollo personal y profesional.

El complemento de la oferta de soluciones SAP indicado en el párrafo anterior, son nuestros servicios de alto nivel de Consultoría Empresarial: compartiendo conocimientos de infraestructura informático con cada uno de nuestros clientes consumidores, generando alianzas estratégicas que sirven en la consecución de resultados a corto plazo, lo que permite una fidelización. Esta fue una actividad generadora de más del 50% de los ingresos del 2014; complementada con el licenciamiento y soporte en cada una de las empresas que atendemos, lo que permite el cierre de convenios y acuerdos; sentando las bases para contar con altos niveles de satisfacción y cordialidad hacia MQA-DOS Soluciones Empresariales.

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 nos hemos 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 la participación de accionistas ecuatorianos y extranjeros; 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.

- Se han realizado 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.
- 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 Colombia para que nos aporten sus productos y experiencia profesional en cuanto al licenciamiento, consultoría, y ayuda en la solución de problemas inmediatos; cumpliendo con 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 este año tuvo como objetivo el obtener rentabilidad a corto plazo, los resultados se pueden observar de la siguiente manera:

Detalle	2013	2014	Variación	% Variación
Activo Total	1.528.971,00	2.042.795,70	513.824,70	25%
Pasivo Total	1.142.254,00	1.701.257,85	559.003,85	33%

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



Patrimonio Total	386.717,00	341.537,85	(45.179,15)	-13%
Ingresos	5.889.162,00	3.825.554,66	(2.063.607,34)	-54%

El total de activos al 31 de diciembre de 2014 es de US\$ 2.042.795,70. Esta cifra está compuesta principalmente por el rubro de anticipo de proveedores.

La cuenta del pasivo total al 31 de diciembre de 2014 tiene como valor US\$ 1.701.257,85. Esto se debe a las cuentas por pagar a los proveedores del exterior con un movimiento del cerca del 80% sobre el total de compras. Esto se da porque ellos son nuestra materia prima para abastecer a nuestros clientes. Uno de los acreedores más representativos de esta cuenta es SAP COLOMBIA.

Como resultado, total de patrimonio al 31 de diciembre de 2014 es de US\$341.537,85; con una generación de pérdida neta de US\$ 137.622,88. Como podrán ver, en este ejercicio económico 2014 las ventas tuvieron una disminución considerable, principalmente asociadas al diferimiento de decisiones de nuestros más importantes clientes; y por estos factores se vieron afectados nuestros ingresos versus nuestro nivel de gasto e inversión, que contribuyeron a la pérdida del ejercicio.

El valor de los ingresos totales al 31 de diciembre fue de US\$ 3.825.554,66; facturando principalmente a clientes a nivel de grupos económicos nacionales; en el cual el licenciamiento genera el 30%, 17% provienen de ingresos recurrentes asociados al soporte y mantenimiento; y el 53% restante corresponde al 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 y patronales de acuerdo a políticas gubernamentales; con estos resultados la pérdida del ejercicio surge por el decrecimiento de las ventas en este periodo, por lo que para el

nuevo periodo se están tomando la medidas adecuadas para recuperar la rentabilidad del negocio.

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

La compañía tiene su cuarto año de movimiento, por lo tanto la pérdida será manejada responsablemente, tomando correctivos urgentes y necesarios para recuperar en el menor tiempo posible la rentabilidad de la empresa.

El resultado del ejercicio económico 2014 no permite contar con utilidades.

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

- 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. Para garantizar este crecimiento necesitamos conseguir recursos humanos adicionales (principalmente en las funciones de venta (2), preventa (1) y consultoría (3)).
- Búsqueda de una segmentación de mercado acorde con las necesidades de los consumidores en ERP; se debe incluir de manera importante licenciamiento via SAP, y también brindar acompañamiento y consultoría continua a los clientes fieles con los que facturamos 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, solicito su aprobación.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Enrique Reategui Ramírez'.

Carlos Enrique Reategui Ramírez

GERENTE GENERAL

MQA DOS SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A

Quito, 30 de Abril del 2015