

Informe del Representante Legal Sobre la Operación del Año 2015

Dunathelia S.A.

Quito, 29 de Marzo 2016.

Señores Accionistas
Presente.

En cumplimiento de los preceptos legales y estatutos, el Representante Legal de Dunathelia S.A. presenta a ustedes el informe de las actividades realizadas y los resultados obtenidos durante el año 2015.

a) Cumplimiento de los objetivos previstos para este ejercicio económico.

El año 2015 fue el sexto año para nuestra empresa Dunathelia S.A., donde el objetivo principal era continuar con el posicionamiento de la empresa dentro del mundo comercial, así es como Dunathelia, cuyo significado es "El Poder del Espíritu de la Verdad", ejecutó el plan de trabajo definido para el año 2015 con resultados inferiores al nivel de facturación en comparación con su operación del 2014, los resultados a nivel de contratos firmados y su correspondiente facturación durante el 2015 fueron inferiores en aproximadamente en -50% de la facturación del 2014 siendo impactado por la reducción del presupuesto para nuevos proyectos en el cliente de Gobierno SERCOP, por lo que impactó de manera negativa en los gastos administrativos en referencia a personal que tuve que ser reducido.

Dunathelia tuvo ingresos por USD\$ 7,806.48, sus costos y gastos operativos fueron de 8,871.83, con una pérdida de USD\$ 1,065.35.

Estos resultados fueron el producto de la venta enfocada en los siguientes offerings:

Desarrollo, Mantenimiento y Soporte de Portales Web.	Propuesta / Contrato	Hosting, Desarrollo, Implementación y Mantenimiento	3	975	448	527
Consultoría en automatización de procesos colaborativos y servicios de implementación.	Propuesta / Contrato	Servicios de Consultoría	2	1,255	19,497	-18,242
Desarrollo de aplicaciones y soporte para soluciones de colaboración.	Propuesta	Análisis, Diseño, Desarrollo, Implementación	2	2,158	0	2,158
Servicios de conversión de bases de datos documentales a bases de datos transaccionales.	Ninguna	Análisis, Diseño, Desarrollo, Implementación	0	0	0	0
Integración con aplicaciones de colaboración y los sistemas de información gerencial.	Ninguna	Análisis, Diseño, Desarrollo, Implementación	0	0	0	0
Turbo Cash CD and Ebooks	Factura	CD del Producto, E book, Cursos	2	54	0	54

Dunathelia

Equipamiento de Oficina	Factura	Laptops, Servidores e Impresoras	2	2,179	767	1,412
RedSaludEcuador	Factura	Servicios Médicos RedSaludEcuador	3	843	267	576

De forma general solo una línea de negocios, que es la de consultoría, tiene decrecimiento con respecto al 2014, esto es debido al impacto que tuvo Dunathelia por la reducción de los negocios con el Estado. Las otras líneas de negocios tuvieron crecimientos lo que permitió continuar con la estabilización de los ingresos de la empresa.

Se inicia el impulso de los negocios referentes a RedSaludEcuador el cual trae negocios adicionales con Clínica Dame para generar el manejo de publicidad digital y manejo de comunidades de los clientes de la clínica.

b) Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

El 2015 fue un año de recuperación de la operación de Dunathelia, si bien este 2015 la empresa tiene pérdidas nuevamente, estas son mucho menores a las del 2014. Dando paso viabilizar la operación de Dunathelia para este próximo año 2016. Los recursos contratados para ejecutar los servicios fueron todos vía Contrato de Servicios Profesionales para que de esta manera manejar los costos operativos de una manera más óptima.

c) Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

Es muy importante destacar que durante el año 2015, con los recursos limitados y tomando en cuenta el esfuerzo realizado por las personas que han participado en la generación de propuestas y cierre de negocios, se ha podido:

- Usar el capital de la empresa para comprar inventario de computadores y vender el mismo, sin tener que recurrir a ningún financiamiento externo manteniendo las existencias del inventario final en 0.
- El manejo de Cartera fue adecuada con una tasa cercana al 0%, el único cliente que mantiene deuda es IEKUGREENS, el cual realizó un abono importante pero mantiene una deuda de USD\$ 264.00. Andrea Gomez cancela la totalidad del préstamo que mantenía con Dunathelia.
- Se pagan lo honorarios de la Gerente General correspondientes al 2014, está pendiente el pago de los honorarios correspondientes al 2015.
- La empresa cumplió con sus responsabilidades de pago de impuestos de manera consistente durante las actividades del 2015.
- Se pagaron los aportes al IESS del Gerente General

d) Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

Siendo el sexto año de operación de Dunathelia S.A. podemos comparar la actividad realizada por la empresa durante el 2015.

Capital Social	800.00
Reservas	400.00
Utilidad 2010	197.31
Utilidad 2011	1,436.32
Utilidad 2012	878.91

Dunathelia

Utilidad 2013	1,957.51
Utilidad 2014	-4,211.64
Utilidad 2015	-1,065.35
Resultado Adop. NIFF	-111.36
Patrimonio	281.70

Las utilidades no repartidas de años anteriores ayudaron a mantener la liquidez de Dunathelia para poder absorber el impacto ocasionado por el primer y segundo año que Dunathelia a tenido pérdidas.

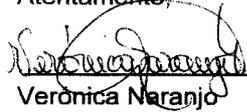
e) Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico; y, Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Con respecto a las Políticas y Estrategias para este 2016, recomendamos lo siguiente:

- Continuar con el Impulso a las ventas del nuevo offering Red Salud Ecuador
- Continuar con las actividades de exportación de Software y Servicios
- Continuar con los negocios relacionados a la implementación de Google for Education dentro de instituciones educativas, como parte de negocios locales en el área de Consultoría y Desarrollo de Aplicaciones
- Incrementar el número de contratos firmados en el área de Software y Servicios que ayudan en el crecimiento de la rentabilidad de la empresa.
- Incrementar la cantidad y calidad de nuestros clientes.
- Impulsar la ventas de productos complementarios existentes como es el caso de TurboCash para abrir líneas con tengan mayor valor agregado para nuestros clientes.
- Crear planes de acción para incrementar las ventas de Dunathelia y de esa manera generar crecimiento de la empresa.

Por último, en nombre de la Junta Directiva y en el mío propio, expresamos nuestros agradecimientos a nuestros Clientes por la confianza depositada en nuestra empresa, a los accionistas por el apoyo brindado y a nuestros proveedores por la labor desarrollada.

Atentamente,



Verónica Naranjo
Gerente General
Dunathelia S.A.