

Informe del Representante Legal Sobre la Operación del Año 2016

Dunathelia S.A.

Quito, 20 de Abril 2017.

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 2016.

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

El año 2016 fue el séptimo año para nuestra empresa Dunathelia S.A., donde el objetivo principal era continuar con el posicionamiento de la empresa dentro del mundo comercial, como una empresa diferenciadora y apegada a sus valores que se resumen en su nombre Dunathelia, cuyo significado es "El Poder del Espíritu de la Verdad".

Se ejecutó el plan de trabajo definido para el año 2016 con resultados inferiores (\$3,785.59) a lo esperado (\$11,530.00), los resultados a nivel de contratos firmados y su correspondiente facturación durante el 2016 fueron inferiores en aproximadamente en -50% de la facturación del 2015, esto fue impactado por la recesión del país lo cual trajo la reducción de presupuestos para proyectos en las empresas del país, esto impactó en los ingresos planificados para el 2016 haciendo que el costo operativo sea superior a los ingresos por ventas.

Dunathelia tuvo ingresos por USD\$ 3,785.59, sus costos y gastos operativos fueron de USD\$ 5,986.51, con un gasto no deducible USD\$ 846.20, dando una pérdida de USD\$ 1,354.72.

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

Descripción del Offering	Plantillas	Componentes	Cnt	Fact. 2016	Fact. 2015	Delta
Desarrollo, Mantenimiento y Soporte de Portales Web.	Propuesta / Contrato	Hosting, Desarrollo, Implementación y Mantenimiento	2	260	975	-715
Consultoría en automatización de procesos colaborativos y servicios de implementación.	Propuesta / Contrato	Servicios de Consultoría	1	710	1,255	-545
Consultoría y Desarrollo de Aplicaciones	Propuesta	Análisis, Diseño, Desarrollo, Implementación	3	2,507	2,158	349
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	1	26.32	54	-27.68
Equipamiento de Oficina	Factura	Laptops, Servidores e	0	0	2,179	-2,179

		Impresoras				9
RedSaludEcuador	Factura	Servicios Médicos RedSaludEcuador	2	548	843	-295

De forma general solo una línea de negocios, que es la de Capacitación, tiene crecimiento con respecto al 2015. En lo que respecta a equipos de oficina, el Estado impuso nuevos impuestos, esto hizo que nuestros clientes no compren equipos o los compren fuera del país. El no tener una fuerza de ventas estable para RedSaludEcuador hizo que se generaran leads y se registren nuevos médicos pero no se pudieron facturar durante el 2016. Las otras líneas de negocio si bien se facturaron no tuvieron un crecimiento con respecto al año anterior.

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

El 2016 fue un año de decrecimiento en la operación de Dunathelia, el año 2016 la empresa tiene pérdidas nuevamente, el 2017 se espera una mejora sustancial ganar estabilidad el país e invertir en personal para el equipo de ventas.

Los recursos contratados para ejecutar los servicios fueron todos vía Contrato de Servicios Profesionales para de esta manera manejar minimizar los costos operativos.

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

Es muy importante destacar que durante el año 2016, 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:

- Se inicia trabajos de capacitación y consultoría en referencia a Google For Education el cual es replicable a los colegios en el país.
- 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.
- Se pagan parte de los honorarios de la Gerente General correspondientes al 2015, está pendiente completar los pagos del 2015 y el pago de los honorarios correspondientes al 2016, que no se han facturado hasta el momento.
- La empresa cumplió con sus responsabilidades de pago de impuestos de manera consistente durante las actividades del 2016.
- 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 séptimo año de operación de Dunathelia S.A. podemos comparar la actividad realizada por la empresa durante el 2016.

Activos	Valor
Bancos	1,229.83
Cuentas por Cobrar	445.30
Provisión Cuentas por Cobrar	-124.55
Otras Cuentas por Cobrar	389.85
Crédito Tributarios	794.17
Total Activos	2,734.60

Pasivos	Valor
Documentos por Pagar	2,140.68
Otros Documentos por Pagar	9.70
Administración Tributaria	0.00
IESS	49.83
Total Activos	2,200.21

Patrimonio	Valor
Capital Social	800.00
Aporte de Socios	870.00
Reservas	400.00
Utilidades Acumuladas Ejer. Ant.	4,988.31
Pérdidas Acumuladas Ejer. Ant.	4,211.64
Pérdida del Ejercicio	2,200.92
Resultado Adop. NIFF	-111.36
Patrimonio	534.39

Las utilidades no repartidas de años anteriores y la inyección de capital para futuras capitalizaciones ayudaron a mantener la liquidez de Dunathelia para poder absorber el impacto ocasionado por la pérdida de este año. La pérdida registrada se debe a la reserva sobre el servicios profesionales del Gerente General, pendiente del año 2015 y del todo el año 2016.

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 2017, recomendamos lo siguiente:

- Habilitar documentos electrónicos y medios de pago para potenciar y facilitar las ventas.
- Fortalecer la fuerza de ventas y ejecución de proyectos.
- 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.
- 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.