

Informe del Representante Legal Sobre la Operación del Año 2018

Dunathelia S.A.

Quito, 8 de Abril 2018.

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 2018.

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

El año 2018 fue el noveno año para nuestra empresa Dunathelia S.A., donde el objetivo principal es impulsar nuevos negocios y continuar con el posicionamiento de la empresa dentro del mundo comercial, como una empresa diferenciadora y apegada a sus valores que se resumen es su nombre Dunathelia, cuyo significado es "El Poder del Espíritu de la Verdad".

Se ejecutó el plan de trabajo definido para el año 2018 con resultados importantes en crecimiento de la empresa con unos ingresos de \$197,546.10, siendo este año nuevamente la mayor facturación anual generada por la empresa en lo que va de su historia, a esto le tenemos que añadir que a nivel de contratos firmados, también se tiene un nuevo hito, y es que se facturó el 50.20% adicional al contrato más grande firmado por la empresa el año 2017 por un período de 62 meses. Si comparamos con el año 2017, que fue en ese entonces, el mejor año de Dunathelia donde sus ingresos fueron de 80,164.46, tenemos un crecimiento del 246% con respecto al 2017. Este crecimiento importante se dan en los offerings de consultoría de la empresa.

Por otro lado RedSaludEcuador tuvo un retroceso importante, esto debido a la reestructuración del 2017 y debido a que los recursos de la empresa se enfocaron en la ejecución de proyectos y contratos en el área de consultoría. Se creó un nuevo portal web para dar una imagen más profesional y se realizaron reuniones de evaluación y planeamientos para mejorar la estrategia a seguir con este producto, continuó con la base de datos de médicos y el manejo de las redes sociales vía Twitter y Facebook. Se identificó la necesidad de dar un mayor valor tecnológico a esta comunidad y de esta forma complementar los servicios que requiere la misma, recomendamos como parte de los planes del 2019 el impulsar nuevas soluciones y las ventas dentro de este producto de alta rentabilidad.

Dunathelia tuvo ingresos por USD\$ \$197,546.10, sus costos y gastos operativos fueron de USD\$ 176,546.62, dando una utilidad de USD\$ 20,999.48 antes de impuestos.

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

Código	Descripción	Cant.	Total 2018	Total 2017	Delta
RS005	Paquete 2: Usuario miembro de RedSaludEcuador (Mail, Calendario, Google Docs, Drive, Sites y Hangout) + Registro por un año en el Directorio, incluye pagina Web Personalizada con datos del Médico + Publicidad en Banner (Principal y Directorio)		\$0.00	\$504.44	-\$504.44
RS004	Paquete 1: Usuario miembro de RedSaludEcuador (Mail, Calendario, Google Docs, Drive, Sites y Hangout) + Registro por un año en el Directorio, incluye pagina Web Personalizada con datos del Médico.	2	\$548.45	\$537.26	\$11.19
RS002	Registro en el Directorio médico de RedSaludEcuador, incluye página Web Personalizada con los datos del Médico.	1	\$150.74	\$157.02	-\$6.28
RS001	Publicidad mensual en Banner (Principal o Directorio)			\$245.17	-\$245.17
HS002	Desarrollo Portal Web	1	* \$626.00	\$175.00	\$451.00
HS001	Hosting Dominio	1	\$96.00	\$366.00	-\$270.00
CS005	Mantenimiento Correctivo y Evolutivo de Aplicaciones	12	\$98,400.00	\$41,000.00	\$57,400.00
CS004	Desarrollo y Puesta en Producción de Aplicaciones	677	\$42,924.71	\$13,525.00	\$29,399.71
CS003	Consultoría en Manejo de Proyectos	11	\$54,797.50	\$17,793.55	\$37,003.95
CS002	Consultoría Planeamiento Estratégico			\$5,500.00	-\$5,500.00
CS001	Curso de Capacitación			\$495.00	-\$495.00
TC001	Turbo Cash CD and Ebooks			\$0.00	\$0.00
	Total:	705	\$197,543.40	\$80,298.44	\$117,244.96

Existe un crecimiento de \$117,244.96 con respecto al 2017, si bien existen algunas líneas que decrecen como RS005, RS002, RS001, HS001, CS002 y CS001, el crecimiento es espectacular en CS005, CS004 y CS003.

Si bien existe un contrato importante con Location World, el cual se a estado ejecutando de manera consistente y manteniendo la rentabilidad planeada, se importante destacar que existieron otros negocios que complementaron la facturación con otros clientes y con productos inovadores como la Analítica de Datos, Inteligencia Artificial y Aplicaciones móviles, dando salud a la operación de la empresa durante el 2018.

Cliente	Total Sin Impuestos
A.P.T. ASESORA EN PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA S.A.	\$626.00
IEKU Greens S.A.	\$96.00
LOCATIONWORLD S.A.	\$98,400.00
Mae Moreno	\$150.74
Making Sense LLC	\$13,512.00
Nilda Villacres	\$279.82
Pablo Sebastian López Suarez	\$268.63
PERFORMANCE HABITS, S.A. de C.V.	\$13,752.50
SEGUROS EQUINOCCIAL S. A.	\$3,000.00

SOFTCONSULTING S.A.	\$1,680.00
TATASOLUTION CENTER S.A.	\$5,270.00
TEGM Aprendizaje Organizacional, S.A. de C.V.	\$24,732.71
THE EDGE DESARROLLO ORGANIZACIONAL S.A.	\$35,775.00
Total	\$197,543.40

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

El 2018 fue un año que creció la operación de Dunathelia de forma extraordinaria, el año 2018 la empresa tiene ganancias que ayudan a manejar las pérdidas de los años anteriores y permitirá el crecimiento futuro de la empresa, el 2019 se espera continuar con la mejora de la operación de la empresa y enfocarse en lo posible ganar estabilidad al mejorar la operación y el incremento de negocios que permitan lograr ingresos continuos a largo plazo.

Los recursos contratados para ejecutar los servicios fueron la mayoría vía Contrato de Servicios Profesionales, se mantuvo los contratos bajo relación de dependencia de Daniel Angulo (Programador para proyecto de LW), Elisa Romo para el manejo de la operación y de Juan Romo en rol Gerencial como Presidente de Dunathelia a cargo de las ventas, ejecución de los proyectos y el planeamiento estratégico de la empresa.

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

Es muy importante destacar que durante el año 2018, con los recursos contratados 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 continua con la ejecución del contrato con Location World de \$508,400 por 62 meses, el cual inició en Julio del 2017 y se viene ejecutando en base al plan establecido. Durante el 2018 se facturó \$98,400.00 lo que corresponde al 49.8% de la facturación total. Es decir que el 50.2% fueron negocios adicionales al contrato ya firmado.
- La exportación de servicios generados por la empresa corresponde a una facturación de USD \$ 51,997.21, con las empresas Making Sense LLC, TEGM Aprendizaje Organizacional, S.A. de C.V. y PERFORMANCE HABITS, S.A. de C.V.
- Los negocios locales de consultoría corresponden a una facturación de USD \$ 45,725 con las empresas SEGUROS EQUINOCCIAL S. A., SOFTCONSULTING S.A., TATASOLUTION CENTER S.A. y THE EDGE DESARROLLO ORGANIZACIONAL S.A.
- Los negocios de Hosting, Portales Web y Suscripción a RedSaludEcuador corresponden a USD \$ 1,421.19.
- Se ejecuta el primer proyecto de Analítica de Prescripciones médicas para Close-Up México el cual se refleja en la facturación con la empresa TEGM Aprendizaje Organizacional, S.A.
- Se continúa con la consultoría en Manejo de Proyecto con TATA Consulting Group.
- Se facturaron a los clientes de RedSaludEcuador.
- El manejo de Cartera fue adecuada con una tasa cercana al 0% mayor a 90 días.
- Se pagaron los honorarios de la Gerente General correspondientes al 2018.
- La empresa cumplió con sus responsabilidades de pago de impuestos de manera consistente durante las actividades del 2018.
- Se pagaron los aportes al IESS de los empleados y la 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 Noveno año de operación de Dunathelia S.A. podemos comparar la actividad realizada por la empresa durante el 2018.

Activos	Valor
Bancos	9,871.56
Cuentas por Cobrar	32,089.40
Crédito Tributarios	4,489.60
Propiedades, Planta y Equipos	3,854.00
Depreciación equipos comp.	-1,660.88
Total Activos	48,643.68

Pasivos	Valor
Documentos por Pagar	5,914.38
Administración Tributaria	4,196.64
Imp. a la Renta por pagar del Ejercicio	1,743.54
IESS	1,110.71
Beneficios de Ley Empleados	11,680.35
Anticipo Clientes	7.00
Otros Pasivos Corrientes	4,879.70
Total Activos	29,532.32

Patrimonio	Valor
Capital Social	3,000.00
Reservas Legal	1,610.60
Utilidad Ejercicio 2017	116.70
Utilidad Ejercicio 2018	14,495.42
Resultado Adop. NIFF	-111.36
Patrimonio	19,111.36

El capital social, en base a lo dispuesto por la junta el 2018, se incrementó a USD \$3000, ajustando las pérdidas y ganancias de los años anteriores y reflejándose en las utilidades del 2017, lo que deja un saldo de USD \$ 116.70.

Las ganancias producidas este 2018 incrementaron nuevamente los activos de la empresa, que durante este 2018 ha a tenido un año récord en facturación por USD \$197,543.40, con una utilidad operacional de USD \$20,999.48, el 15% de la participación de los trabajadores por USD \$3,149.92, un impuesto a la renta de USD \$ 1,743.54 y reservas legales de USD \$ 1,610.60, dejando la utilidad del Ejercicio 2018 en USD \$14,495.42.

Este año se podrá repartir las utilidades a los empleados en base a lo que establece la ley.

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 2018, recomendamos lo siguiente:

- Acumular las utilidades de la empresa de este 2018 y de esta manera incrementar la liquidez de la misma para poder cumplir con los compromisos con nuestros empleados y proveedores en los contratos establecidos.
- Mejorar el sistema contable de la empresa para poder manejar de manera más eficiente los cobros, pagos, emisiones de documentos y otras actividades financieras.
- Buscar certificaciones y alianzas estratégicas que permitan el crecimiento y generación de oportunidades de negocio en el área de tecnología.
- Fortalecer la fuerza de ventas y ejecución de proyectos.
- Continuar con el Impulso de offering Red Salud Ecuador para poder generar ingresos repetitivos y poder balancear el ingreso de la empresa.
- Continuar con las actividades de exportación de Software y Servicios.
- Incrementar el número de contratos firmados en el área de Consultoría 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 Narfajó
Gerente General
Dunathelia S.A.