

## Informe del Representante Legal Sobre la Operación del Año 2019

### Dunathelia S.A.

Quito, 20 de Mayo 2020.

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 2019.

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

El año 2019 fue el décimo 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 en su nombre Dunathelia, cuyo significado es "El Poder del Espíritu de la Verdad".

Se ejecutó el plan de trabajo definido para el año 2019 con resultados importantes al tener ingresos por USD\$ 142,915.81, siendo una muy buena facturación al tener un año de dificultades económicas en Ecuador. Lastimosamente tuvimos la reducción y luego cancelación de uno de los contratos de exportación de servicios debido a problemas económicos de nuestro cliente y la reducción de la facturación del contrato del proyecto AutoConectado impactando en los planes de crecimiento establecidos para el 2019.

Por otro lado RedSaludEcuador no tuvo crecimiento, debido a que los recursos de la empresa se enfocaron en la ejecución de proyectos y contratos en el área de consultoría los que tenían mayor volumen. 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 2020 el impulsar nuevas soluciones y las ventas dentro de este producto de alta rentabilidad.

Dunathelia tuvo ingresos por USD\$ 142,915.81, sus costos y gastos operativos fueron de USD\$ 144,259.24, dando una pérdida anual de USD\$ -1,343.43 antes de impuestos. Si bien los egresos fueron menores al 2018, no se pudo compensar las acciones de retención planificadas al perder los ingresos del cliente Habits AI y el contrato de AutoConectado.

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

Producto	Descripción	Valor sin IVA
*CS005	Mantenimiento Correctivo y Evolutivo de Aplicaciones	1,987.50
CS001	Curso de Capacitación	440.00
CS004	Desarrollo y Puesta en Producción de Aplicaciones	10,355.00
CS005	Mantenimiento Correctivo y Evolutivo de Aplicaciones	103,619.81
CS005E	Mantenimiento Correctivo y Evolutivo de Aplicaciones	26,282.50
HS001	Hosting Dominio	231.00
<b>Grand Total</b>		<b>142,915.81</b>

Nota: \* esta factura fue anulada y se hará una nota de crédito.

Los servicios de Desarrollo de Aplicaciones son las de mayor facturación dentro de la empresa durante el 2019 por un valor de USD\$ 140,257.31 de los cuales USD\$ 26,282.50 fueron Exportación de Servicios.

A continuación se presenta las ventas por cliente:

Cliente	Valor sin IVA
Dier	135.00
IEKUGREENS S.A.	96.00
LOCATIONWORLD S.A.	101,632.31
Pablo Esteban Iturralde	1,500.00
PERFORMANCE HABITS, S.A. de C.V.	26,282.50
Robalino & Co	440.00
Seguros Equinoccial S.A.	9,225.00
THE EDGE DESARROLLO ORGANIZACIONAL S.A.	3,605.00
<b>Grand Total</b>	<b>142,915.81</b>

Si bien existe un contrato importante con Location World, el cual se a estado ejecutando de manera consistente, este tuvo una baja en su rentabilidad al incrementar los costos operativos, que al principio del año se tomaron acciones para asegurar al equipo de ejecución del proyecto, dentro de los parámetros de rentabilidad inicialmente planeados, lo que no se consideró era el pidió de IBM de renegociar este contrato, impactando el valor mensual a facturar, adicionalmente IBM condicionó a Location World que el contrato con nuestra empresa estaría asegurado solamente hasta Abril del 2020.

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

El 2019 fue un año que decreció la operación de Dunathelia en relación al año 2018, y trajo una pérdida no esperada de USD\$ 1,343.43, las ganancias del 2018, las cuales no se han repartido permitieron manejar el flujo de caja de manera adecuada. Para el 2020 se planea, Dios mediante, volver a Dunathelia dentro del área de la rentabilidad. Solventando los problemas del contrato con Locationworld/IBM e impulsando nuevos proyectos innovadores.

La personas que dieron servicios para la mayoría de los proyectos, en gran parte fueron contratados vía Servicios Profesionales, y 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 2019, 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 2019 se facturó USD\$ 101,632.31 lo que corresponde al 71.1% de la facturación total. Es decir que el 28.9 % fueron negocios adicionales a este contrato.
- La exportación de servicios generados por la empresa corresponde a una facturación de USD \$ 26,282.50, con las empresas PERFORMANCE HABITS, S.A. de C.V.
- Los negocios locales corresponden a una facturación de USD \$ 15,001 con las empresas SEGUROS EQUINOCCIAL S. A., THE EDGE DESARROLLO ORGANIZACIONAL S.A. y otros.
- Se ejecuta el primer proyecto de implementación de Odoo con Wow Innovation Services de Pablo Iturralde.
- El manejo de Cartera fue adecuada con una tasa cercana al 0% mayor a 90 días.
- Se pagaron los sueldos de los empleados y honorarios de la Gerente General correspondientes al 2019.
- La empresa cumplió con sus responsabilidades de pago de impuestos de manera consistente durante las actividades del 2019.
- 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 Décimo año de operación de Dunathelia S.A. podemos presentar la actividad realizada por la empresa durante el 2019.

Activos	Valor
Bancos	13,580.29
Cuentas por Cobrar	26,848.23
Crédito Tributarios	3,741.26
Propiedades, Planta y Equipos	5,505.33
Depreciación equipos comp.	-3,266.41
<b>Total Activos</b>	<b>46,408.70</b>

Pasivos	Valor
Documentos por Pagar	5,389.07
Administración Tributaria	1,781.22
IESS	1,961.27
Beneficios de Ley Empleados	11,229.51
Otros Pasivos Corrientes	8,279.70
<b>Total Pasivos</b>	<b>28,640.77</b>

Patrimonio	Valor
Capital Social	3,000.00
Reservas Legal	1,610.60
Utilidad Ejercicio 2017	116.70
Utilidad Ejercicio 2018	14,495.42
Utilidad Ejercicio 2019	-1,343.43
Resultado Adop. NIFF	-111.36
<b>Patrimonio</b>	<b>17,767.93</b>

El capital social, en base a lo dispuesto por la junta el 2018, es de USD\$ 3000, más las utilidades del 2017, 2018 menos las utilidades del 2019 y el Resultado Adop. NIFF dan un Patrimonio de USD\$ **17,767.93**.

En base a los resultados de este año no se podrá repartir utilidades a los empleados.

**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 2020, recomendamos lo siguiente:

- En base a los resultados del año 2019 no se podrá repartir utilidades, por lo que se recomienda que las utilidades acumuladas de los años anteriores, se mantengan sin repartir para de esta manera mantener la liquidez y poder cumplir con los compromisos con nuestros empleados y proveedores en los contratos establecidos.
- 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.
- Mantener e 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 Naranjo  
Gerente General  
Dunathelia S.A.