

Quito, 10 Marzo de 2016

**Señores ACCIONISTAS  
COMERCIALIZADORA MTT S.A  
Presente.**

### **INFORME ANUAL 2015**

De mi consideración:

Conforme lo expresa los estatutos de la compañía y el régimen legal vigente me permito poner a su conocimiento el informe del Gerente General con respecto al ejercicio del año 2015.

### **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.**

La empresa al inicio de sus actividades (Agosto 2015), se planteó como objetivo para el mismo año poder desarrollar una primera versión de software de Administración de Pólizas de Seguros vendible para finales del 2015. Esta versión debía cumplir con varios hitos para que pudiera ser vendible al corto plazo, pero lamentablemente, debido a cambios en el diseño original y al aumento en la complejidad del mismo, es que se tuvieron que redefinir los plazos para lograr cumplir un estándar mínimo de desarrollo que pudiera ser funcional y estable para la venta. Es por eso que recién para el primer semestre del 2016 se tendrá una versión en condiciones de ser un producto vendible.

### **CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**

No se tienen cumplimientos anteriores, debido a que la empresa fue creada en el mismo año 2015.

### **SITUACIÓN FINANCIERA.**

Adjunto a la presente sírvase encontrar los Estados Financieros comparados con el año anterior. (Balance General y Estado de Resultados)

COMERCIALIZADORA MTT S.A  
BALANCE GENERAL

AÑO 2015

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE	2,964.73
ACTIVO NO CORRIENTE	-
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,964.73</b>

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE	20,211.38
PASIVO NO CORRIENTE	226.00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20,437.38</b>

PATRIMONIO

Capital	2,000.00
Otras Reservas - Futuras	-
Capitalizaciones	-
Resultados Anteriores	-
Pérdida del Ejercicio Actual	- 19,472.65
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>- 17,472.65</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,964.73</b>

INGRESOS

Ingresos Operacionales	180.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>180.00</b>

EGRESOS

Gastos Administrativo	19,363.88
Gastos Operativos	265.53
Gastos Financieros	23.24
Otros Gastos	-
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>19,652.65</b>

<b>PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>- 19,472.65</b>
(-) 15% Participación trabajadores	-
(-) impuesto a la renta	-
(-) Reversión utilidades	-
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>- 19,472.65</b>

En este primer año de operaciones, la empresa de acuerdo a sus objetivos iniciales debió ampliar los plazos del desarrollo de la plataforma de Administración de Pólizas de Seguros, lo cual provocó que no contáramos con producto disponible a la venta en este primer año. Por otro lado, se realizaron algunos contactos con potenciales clientes que querían contar con un servicio de desarrollo de software para proyectos específicos de ellos, pero ambas negociaciones no llegaron buen término para nosotros por las siguientes razones:

- Podenca Cia. Ltda.:

Este potencial cliente, quería un desarrollo de un sistema ERP moderno para reemplazar su actual sistema, el cual nos hubiese significado un ingreso de USD \$18,000.00.- por un trabajo de 3 meses con un programador, pero debido a problemas financieros del cliente fue imposible llegar a un acuerdo que fuera rentable para nosotros.

- Ecuadorian Health Group (EHG):

Potencial cliente dedicado a la Medicina Prepagada, tenía como requerimiento poder desarrollar un sistema de administración de contratos y liquidaciones de medicina prepagada, que incluía a demás, módulos de contabilidad, ventas, estadísticas, entre otros. Este proyecto proyectaba un ingreso de USD 100,000.00.- en un plazo de un año pero debido a que su actual proveedor de sistema presento una oferta muy económica, que nos fue imposible igualar, no pudimos obtener el contrato.

- Proinstra:

Empresa dedicada al rubro de equipo especializado en instrumentos analíticos, nos solicitó el servicio de Content Manager para su marca, lo cual nos llevó a abrir un nuevo posible rubro dedicado al Marketing y Publicidad digital, para lo cual hicimos un acuerdo con una persona dedicada a este tipo de servicios para desarrollar una propuesta atractiva para este cliente pero nuevamente debido los problemas de económicos por los cuales atraviesa el país y todas las empresas es que decidieron posponer este servicio para un futuro, lo cual nos hizo perder otra oportunidad de ingresos a la empresa.

Debido a estos inconvenientes y buscando un producto más popular y de rápida salida al mercado, es que a finales del mes de noviembre se optó por iniciar un segundo desarrollo de un sistema ERP, basado en un sistema funcional de licencia OpenSource llamado Dolibarr ERP&CRM, con el propósito de solo modificar, ajustar y agregar ciertas funcionalidades que permitieran que este software fuese funcional en el mercado ecuatoriano. Por lo anterior, se contrató a un segundo programador que trabajara en este proyecto, para contar con un producto vendible a finales de abril del 2016.

Todo lo anterior, probo que para este 2015 tuviésemos un gasto administrativo importante en concepto de sueldos y ninguna venta significativa que pudiera sustentar los mencionados gastos, provocando un déficit de USD 19,472.65.-

## **INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

Debo informarles que en este año 2015 no existen hechos o contingencias laborales o legales exceptuando los mencionados en los puntos anteriores que pudieran afectar al desenvolvimiento de la empresa.

## **PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES**

La empresa no genero utilidades en el año 2015.

## **RECOMENDACIONES A LA JUNTA RESPECTO A POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.**

Mi recomendación a la Junta de ACCIONISTAS seria impulsar la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio con una pequeña campaña de Mailling a un mercado objetivo como los Agentes y Agencias productoras de seguros del Ecuador, con el fin de dar a conocer nuestro sistema de Administración de Pólizas de Seguros y así tener nuevas oportunidades de ventas.

Además, para finales del primer semestre del 2016, estar disponible para la venta nuestro sistema ERP, que nos debería permitir generar otra forma de ingresos.

Por otro lado, hemos encontrado otras opciones para vender nuestros servicios de asesores de software como son SuiteCRM y OpenBiblio, sistemas OpenSource que nos permitirán tener un abanico de soluciones para el mercado local a un bajo costo, ya que en estos dos casos son productos vendibles desde un inicio sin necesitar algún desarrollo, donde solo tendríamos ingresos por el servicio de instalación y/o mantenimiento.

Ahora bien, cabe hacer notar que para este 2016 el Fondo Monetario Internacional proyecto que Ecuador también entraría en recesión con un crecimiento de apenas 0,1%, por lo cual será un año aún más difícil y que debería traer complicaciones importantes a la hora de querer introducir nuestros productos al mercado. Por lo cual, nuestro objetivo para este 2016 debe ser lograr terminar el año 2016 sin perdidas.

**EL ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA**

En la empresa todavía no se tiene información sobre este punto.

En este nuevo año 2016 el compromiso que todos los que hacemos **COMERCIALIZADORA MTT S.A** es de trabajar y al mismo tiempo cristalizar proyectos importantes que esperamos generen beneficios para la compañía y sus relacionados.

Sin más por el momento, agradezco su atención a la presente.

Atentamente,



**MEZA ANDRADE EUGENIO FERNANDO**

**GERENTE GENERAL**

**COMERCIALIZADORA MTT S.A**