

INFORME DE GERENTE

A los accionistas de
STRATEGA BDS S.A.
Quito, Ecuador

De mis consideraciones:

Como Representante Legal de STRATEGA BDS, y cumpliendo con lo establecido en los Estatutos, presento a continuación el informe de actividades ejecutadas y los resultados obtenidos durante el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 2014, en los procesos de Gestión Proyectos, Dirección Administrativa - Financiera, Evaluación y Mejora continua de acuerdo a los objetivos y el fiel cumplimiento con las normas vigentes.

OBJETIVOS PROGRAMADOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014

De acuerdo a lo Presupuestado para el 2014 los ingresos se realizaron mediante el desarrollo e implementación de los objetivos sociales como son; promoción, desarrollo y prestación efectiva de servicios profesionales y técnicos en áreas empresariales, corporativas, contables, financieras, administrativas y comerciales, asesoría, capacitación de personal, básicamente en el área financiera y prestación de servicios en las diferentes disciplinas del negocio, actividades que están reflejadas en el balance del 2014.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

Debo también informar que se ha cumplido con todas las Normas Legales, Estatutarias y Reglamentarias dispuestas por la Junta General de accionistas durante este ejercicio económico 2014, de igual manera se ha cumplido con todas las normas de propiedad intelectual establecidas en la Ley.

INFORMACION SOBRE HECHOS PRODUCIDOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2014, TANTO EN EL AMBITO TECNICO, ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Durante el periodo del 2014, como Representante Legal y de parte de todo el personal que día a día realiza sus labores es muy grato presentar para conocimiento de la junta de accionistas resultados alcanzados en el periodo 2014 y que comprometen aún más todas nuestras actividades en aras de garantizar siempre un excelente servicio.

Las actividades desarrolladas tanto en el ámbito técnico, administrativo, laboral son las que se detalla a continuación.

- En el ámbito técnico se sigue trabajando con alianzas internacionales, con el objetivo de incorporar en nuestras propuestas iniciativas exitosas a nivel internacional, a nivel local se mantiene alianzas con la finalidad de ampliar nuestra oferta de servicios.



- Se ha presentado ofertas y propuestas técnicas para la ejecución de consultorías tanto en el sector público como en el sector privado. Se ha concretado los siguientes contratos:
 - a. Determinar la percepción de las audiencias respecto a la ley orgánica de comunicación (loc), el Cordicom y la discriminación en los medios de comunicación (cliente Cordicom)
 - b. Actualización valoración de empresa (cliente nevado roses)
 - c. Evaluación actualizada de la factibilidad de la implementación de una bouquetera en la zona franca del aeropuerto mariscal sucre de tababela que integre los incentivos contemplados en el código de la producción(cliente nevado roses)
 - d. Estudio turismo en Galápagos estudio para 29 operadores de turismo de galápagos, con el pago de renovación de la patente anual de funcionamiento (Clientes Buques y operadores en Galápagos)
 - e. Transición de titulaciones de los artesanos transición de titulación de los artesanos, modelo de gestión integral con enfoque basado en procesos del sector artesanal y marco legal
- Se implementó nueva imagen institucional, pagina web , papelería, esto como parte del proceso de renovación institucional.
- El equipo consultor trabaja permanentemente en buscar nuevas oportunidades de negocio tanto en el sector público como privado
- Se trabaja en acciones para atraer clientes en el área financiera.
- Se realizó una auditoría de procesos y rendimiento en el área de contabilidad con la finalidad de mantener la calidad del servicio, y buscar oportunidades de mejora..
- Renovación del contrato con Fundación Educate por servicios de soporte técnico de la plataforma APCI para el Proyecto Más Tecnología para colegios de la ciudad de Guayaquil.

Conformación del equipo de trabajo para mantenimiento

- Técnico para soporte del APCI y atención de la línea 1800
- Técnico desarrollo de páginas Web y soporte de los Web de la Fundación
- Técnico de campo para dar soporte a los equipos, redes y APCI en los colegios
- Asistente-Coordinador técnico.

Con relación a Bworks, se ha renovado los contratos con nuestros clientes actuales, incrementándose las tarifas por nuestros servicios entre el 10 y 15%.



SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Efectuamos un detalle resumido de los resultados durante el período económico del 2014.

Durante el ejercicio económico del 2014, los ingresos operacionales y no operacionales ascendieron a de \$ 1.016.506.50.

En el desarrollo del período los gastos sumaron US\$ 1.013.782.79, detallados de la siguiente forma:

- Gastos operacionales US\$ 1.004.318.74; y
- Depreciación de Activos US\$ 9.464.05

Generando en el ejercicio 2014 una utilidad neta US\$ 2.723.71 luego de realizar las provisiones legales que son:

- 15% de participación para trabajadores. US\$ 408.56
- 22% de impuesto a la renta; Se aplicó la ley Art. 41 LRTI y Art. 76 del Reglamento Aplicación de la Ley, que indica que el valor mayor en impuesto causado y/o anticipo se considerara y será contabilizado como gasto, por lo tanto al 31 de diciembre después del pago de utilidades e impuesto mínimo, la pérdida es de US\$ 5.174.75.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL EN RELACION A POLITICAS Y ESTRATEGICAS PARA EL PERIODO DEL 2014.

Para el año 2014, debemos considerar las siguientes estrategias para incrementar los ingresos y así poder obtener márgenes que sean productivos para la empresa y sus socios:

- a) Incrementar actividades de consultoría en las áreas de especialización de Stratega, que nos permitan sostener operativamente las actividades, planteando metas reales de cumplimiento y evaluando la ejecución de los mismos.
- b) Trabajar en el posicionamiento de Stratega tanto a nivel nacional como internacional.
- c) Identificar mecanismos para atraer nuevos clientes y desarrollo de nuevos proyectos.
- d) Mantener capacitado al personal de Stratega, en temas de interés que permita plasmar en nuevas oportunidades en desarrollo de proyectos.
- e) Implementación de Sistema de calidad ISO-9001, con la finalidad de buscar la excelencia en todos los servicios.



Diego Diaz Sarmiento
PRESIDENTE EJECUTIVO
STRATEGA BDS

Quito, 14 Abril del 2015