

**INFORME DE GERENTE DE SOLSOFT Cía. Ltda.**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2015**

Señores accionistas, a continuación, el Informe de Actividades de la Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2015.

Como habrán apreciado en los estados financieros del ejercicio anterior comparado con el actual, definitivamente se nota que la compañía sigue mejorando sus resultados, lo cual nos motiva a continuar aunando esfuerzos para mayores y mejores logros.

Como habíamos comentado el año anterior sobre la firma del primer contrato para la implementación del producto de Parascript integrado al nuestro para el Banco del Pacífico, finalmente se ha completado el proyecto con lo que esperamos que este año tal como lo habíamos previsto esta sea la vitrina para futuras ventas de la solución, aunque como es de conocimiento de todos ustedes las condiciones económicas y políticas del país no son las mejores, pero confiamos que saldremos airosos de este difícil año que se nos viene.

Adicionalmente como les comentamos el ejercicio anterior, con la incorporación del nuevo módulo de software a nuestra solución DcNET, llamado Módulo de Captura Remota, se implementó satisfactoriamente en dos de nuestros más grandes clientes que son Banco del Pacífico y Banco Internacional. Estamos muy satisfechos y esperamos concretar el cierre del negocio con Produbanco para este año, con estas tres grandes referencias promocionaremos la solución a otras instituciones financieras.

Les comento señores accionistas, que tenemos también un módulo relacionado con el proceso de los cheques en ATM's cajeros automáticos, producto que igualmente lo promocionaremos con todos nuestros clientes.

Estamos optimistas que este año podremos ofrecer soluciones interesantes que nos permitirán tener una buena cartera de posibilidades en las que centraremos nuestros esfuerzos.

Administrativamente los temas de obligaciones tanto con entes estatales, entes reguladores, empleados y proveedores se han mantenido al día. Disponemos de cierta ayuda adicional en la parte técnica con la contratación de personal más experimentado. En este mismo tema de personal, debido a las ventas de equipos debemos visualizar el reforzar la parte técnica de hardware, particularmente en la ciudad de Guayaquil, tema que deberemos enfrentar en el 2016.

Internacionalmente, no hemos avanzado, nos hemos centrado básicamente en mantener las relaciones con nuestros clientes de Honduras y Bolivia. Este es un tema al que debemos regresar la mirada en el futuro mediato.

Es lo que puedo informar señores accionistas.



Fernando Riofrío Reyes  
**GERENTE GENERAL**