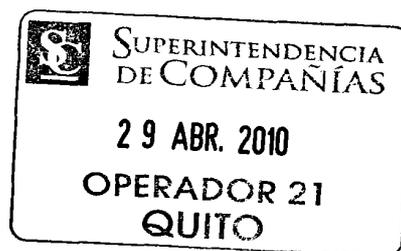


Quito, 15 de abril del 2010

Señores:
SOCIOS DE SOLDENEG CIA. LTDA.
Presente.-



Señores Socios:

Con el presente informe, pongo en conocimiento de Ustedes, las labores desplegadas por SOLDENEG CIA. LTDA., durante el ejercicio económico del 2009; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2009, en un ambiente económicamente estable, pero con tendencia recesiva lo que no permitió que la empresa se desenvuelva de manera más eficaz, pero se trato de aprovechar las oportunidades del mercado en las condiciones más favorables que hubo principalmente en el primer semestre del año.
2. Entre los principales proyectos que se tuvieron hay que resaltar la venta del SIP FINANCIERO a Esencia Indígena, Magisterio, y al finalizar el año a la cooperativa Llano Grande. También en el segundo semestre se vendió el SIP Crédito para concesionarias de vehículos, Maresa y Vallejo Araujo. El mismo producto también se vendió a Inmobiliaria Centauro con lo que se abre una serie de oportunidades.
3. En cuanto a las ventas: El Outsourcing de personal técnico no se ha realizado mayor gestión, se ha mantenido un par de recursos pero al momento prácticamente no se tiene mayores ingresos por este rubro al finalizar el año. En las ventas del Process Manager tampoco hemos tenido éxito en la colocación del mismo. Hemos mantenido los clientes en lo que es soporte y mantenimiento de software, pero no hemos generado mayores ingresos
4. Para terminar, en cuanto a HelpPc en este año hubo un crecimiento moderado de este producto constituyendo prácticamente el 10% de los ingresos de la empresa, este crecimiento es únicamente debido a la inercia del funcionamiento, ya que no se ha invertido en la contratación del personal de ventas y que gestione el producto.
5. En cuanto al tema laboral la empresa al momento cuenta con 16 empleados y algunos servicios profesionales que brindan servicio a la empresa en proyectos específicos. El crecimiento en número de empleados se ha realizado en forma ordenada cuidando al máximo el tema de costos y el cumplimiento de las normas establecidas de contratación.
6. En cuanto al tema financiero, la empresa tuvo un desempeño bastante pobre incluso menor que los cuatro años anteriores, tal como se indica básicamente en lo que es ingresos y egresos. Terminamos el ejercicio con una pérdida de US\$ 22314,00. Una de las causas para estos resultados son el ambiente económico deprimido del año y el haber desatendido el tema del Outsourcing. Esto también a generado una falta de liquides de la empresa lo que impacta en el cumplimiento de las obligaciones laborales básicamente. En cuanto a activos se creció básicamente en computadoras y en la central telefónica que era necesario para el funcionamiento adecuado de la empresa. Los gastos como era de esperarse se incrementaron en relación a los productos y servicios que brindamos y por lo tanto el gasto de personal constituye el mayor porcentaje.



7. Este año el 2010, esperamos sea de recuperación económica, que permita la recuperación de las empresas para que estas decidan invertir en software, por lo que tal como indicamos anteriormente necesitamos ser más productivos y generar oportunidades de negocio buscando una mayor rentabilidad y enfocarnos a productos y clientes que nos ayuden a obtener la rentabilidad planteada.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad. Informe que podrá ser ampliado a petición de cualquiera de los socios, con el respaldo de la documentación respectiva.

De los Señores Socios.

Atentamente,


GERMANICO BORIZ
GERENTE GENERAL

