

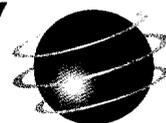
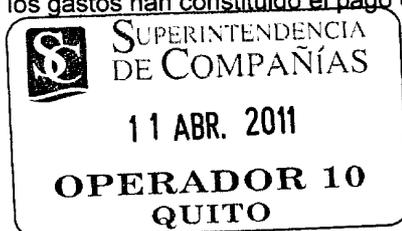
Quito, 11 de abril del 2011

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 2010; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2010, 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 la Cooperativa Gualaquiza, que se realizo a inicios de año, pero que hasta el momento no se termina el proyecto. Luego se realizo la venta del Contact manager a la cooperativa Oscus, se termino la implementación de cartera en Maresa, se realizaron consultorías a la CFN y a COFIEC, se actualizo la versión del Contact manager a Unibanco y al finalizar el año se inicio un proyecto con la coop Amazonas.
3. En cuanto a las ventas: El Outsourcing de horas 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 se realizo gestiones con Humana lo que incrementará las ventas por este rubro. 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 ningún ingreso adicional.
4. Para terminar, en cuanto a HelpPc en este año hubo un crecimiento moderado de este producto constituyendo prácticamente el 19% de los ingresos de la empresa, este crecimiento es debido a que se invirtió más en el producto se está haciendo seguimiento a ventas y hay una meta mensual de ventas
5. En cuanto al tema laboral la empresa termino el año con 20 empleados y una persona en modalidad de servicios profesionales que brindan servicio a la empresa en proyectos específicos. El crecimiento en número de empleados se ha realizado por la alta rotación de personal y el aumento de trabajo operativo, esto a contribuido que los costos de personal crezcan de una manera un tanto desordenada.
6. En el tema financiero, los ingresos de la empresa fueron muy bajos en comparación con los costos de venta y los gastos en general, teniendo una perdida al final del ejercicio de US\$ 12,933. Esto también a generado una falta de liquidez de la empresa lo que impacta en el cumplimiento de las obligaciones laborales básicamente, que como indicamos anteriormente, mucho de los gastos han constituido el pago de liquidaciones.

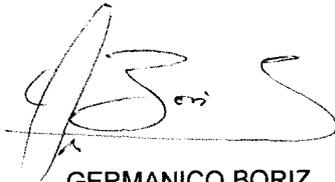


7. Este año el 2011, esperamos sea de recuperación económica, esperamos enfocarnos en la venta de nuestros productos dando énfasis al software financiero y al process Manager, también es estrategia dar mayor impulso al Outsourcing, y a la venta del helpPc.

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

