

Quito, 4 de abril del 2012

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 2011; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

- 1. La Compañía inició el año 2011, en un ambiente económicamente estable, lo que permitió que la empresa tenga un ligero crecimiento especialmente en el primer semestre del año en el que se logro concretar algunos proyectos.
- 2. Entre los principales proyectos que se tuvieron hay que resaltar la venta del SIP FINANCIERO a las Cooperativa Uniblock, y super de Compañías, Se coloco el modulo de tesorería y cartera en la Coac CCP, y al final del año se concreto la venta de los módulos administrativos, el workflow y el Call center, se vendió a FCS el Workflow y el Call center, abriendo otras posibilidades de negocios. A mediados de año se concreto los negocios con CFC y Credimetrica, lo que nos a permitido entrar en el segmento de mercado que es el automotriz con la venta de cartera, sector en el que ya se vino trabajando desde el 2010 con Maresa y Vallejo Araujo, que dadas las condiciones del mercado nos abren nuevas oportunidades para el presente año.
- 3. En cuanto a las ventas: El Outsourcing de horas técnico no se ha realizado mayor gestión, se ha mantenido básicamente los contratos que se hicieron en años anteriores, los mismos que han generado el 22 % de los ingresos. Para el presente año se va a perder el outsourcing que tenemos. Hemos mantenido los clientes en lo que es soporte y mantenimiento de software y producto de las ventas de licencia se generaron algunos nuevos, en general en el rubro de mantenimiento tenemos unos ingresos que equivalen al 15% del total de ventas.
- 4. Para terminar, en cuanto a HelpPc en este año práctico de la empresa de Ventaviue muy marginal constituyendo prácticamente el 15% de los ingresos de la empresa OMPANIAS
- 5. En cuanto al tema laboral la empresa termino el año con 25 empletos y una persona en modalidad de servicios profesionales que brindan servicio pa la empresa en proyectos específicos. El crecimiento en número de empleados se ha realizado per la alta rotación de personal y el aumento de trabajo operativo, esto ha contribuido de presonal crezcan de una manera un tanto desordenada.
- 6. En el tema financiero, los ingresos de la empresa fueron más altos que en el ejercicio anterior, logrando pagar algunos gastos diferidos que se venían arrastrando desde el año anterior, y logrando una utilidad modesta de USD 15.317.54 antes de impuestos. La mayor parte de gastos han sido de personal, debido básicamente a la alta rotación que ha existido debido a que no hemos podido ofrecer un salario más alto y en el mercado hay





una sobre oferta de trabajo lo que complica el poder mantener a los recursos especializados.

- 7. En base al comunicado recibido por la Superintendencia de Compañías se hace indispensable hacer una capitalización para mejorar la situación patrimonial de la empresa por lo que la gerencia propone capitalizar también las utilidades de este año, y conjuntamente el plan de capitalización que esperamos sea aprobado por la superintendencia de Compañías autorizar a la gerencia a iniciar los trámites de capitalización.
- 8. Este año el 2012, esperamos sea de recuperación económica, para lo cual se requiere generar mayores ingresos, y obtener capital fresco mediante préstamos o recapitalizando la empresa, para lo cual vamos a enfocamos 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



