

Quito, 22 de abril del 2013

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 2012; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2012, en un ambiente económicamente estable a pesar de ser un periodo electoral, se acabaron algunos proyectos que estaban abiertos sin generar utilidad tal como el BNF. Se concluyó el outsourcing con Supermaxi y Humana. Lo que determinan una baja significativa en los ingresos.
2. Entre los principales proyectos que se tuvieron hay que resaltar la venta del SIP CREDITO a Novacredito, Se colocó el módulo de tesorería y Fondos a Vazfiduciana, se realizó desarrollos de mejora del SIP tal como el módulo de interfaz-atm, Aplicativo de apoyo de cobranzas a través de un hand Held todo esto para la cooperativa Escencia Indígena. Se obtuvo la aprobación para otros desarrollos para la cooperativa Gualequiza. Al final del primer semestre se terminó perdiendo al cliente FASTFIN.
3. A inicios del 2012 se firmó el convenio de cofinanciamiento con el FODEPYME para iniciar con el programa de obtener una norma de calidad el EFMQ y participar en el proyecto que le otorgaría a la empresa el nivel de calidad 200+. En el año se ha trabajado en cumplir las distintas etapas del proyecto y esperamos que a mediados del 2013 obtengamos la certificación mencionada.
4. En cuanto a las ventas: Hemos mantenido los clientes en lo que es soporte y mantenimiento de software y producto de las ventas de licencia se generaron algunos nuevos clientes, en general en el rubro de mantenimiento de software incluido desarrollos puntuales o personalizaciones así como la venta de licencia han contribuido en las ventas en un 85%.
5. En ventas de HelpPc en este año prácticamente no hubo un crecimiento en este producto básicamente se mantuvo ya que la gestión de venta fue muy marginal constituyendo prácticamente el 15% de los ingresos de la empresa. Pero lo que se plantea la estrategia para el siguiente año de la contratación de un supervisor que gestione el producto como tarea principal.
6. En cuanto al tema laboral la empresa terminó 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 ha contribuido que los costos de personal crezcan de una manera un tanto desordenada.
7. Debido a los bajos ingresos y a los crecientes gastos por lo indicado anteriormente se decidió vender el local del sur para conseguir fondos y poder cumplir con las deudas que mantenía la empresa, esto ayudo a disminuir la presión por obtener liquidez para seguir honrando los compromisos.

8. En el tema financiero, los ingresos de la empresa fueron más altos que en el ejercicio anterior, parte de la utilidad se debe a la venta del local del Sur, logrando una utilidad bruta antes de impuestos de USD 31,194.59 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.
9. Luego de impuestos y reserva legal la utilidad disponible para los socios es de USD 17503.82, la gerencia recomienda que se reparta en efectivo USD 10000.00 y el resto se guarde para realizar la capitalización de la empresa.
10. Este año el 2013, 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 enfocarnos en la venta de nuestros productos dando énfasis al software financiero y al process Manager, también es parte de la estrategia dar mayor impulso 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