

Quito, 3 de abril del 2014

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 2013; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2013, en un ambiente económicamente muy comprimido ya que aparentemente no hay mucha liquidez y por lo tanto las empresas no hicieron inversiones en software. La empresa inició el ejercicio con utilidades buenas lo que permitió hasta casi el fin de año operar en términos estables, luego al no poder generar ingresos, nos comimos las utilidades ya que se utilizó como capital operativo, no se pudo pagar a los socios las comisiones y utilidades generadas, se han adquirido más deudas tanto con el banco como con los socios que representamos legalmente a la empresa ya que hay meses en los que no se pudo pagar el sueldo.
2. Como un punto positivo y relevante para la empresa es que logramos obtener la norma de calidad el EFMD en el nivel de calidad 200+ programa que se realizó en el convenio de cofinanciamiento con el FODEPYME. Ya se envió el informe final al Fodepyme y se cerró el proyecto. La obtención de la norma de calidad debería ubicar a la empresa en un mejor nivel abriendo más puertas si sabemos cómo mercadear.
3. Como un proyecto de investigación e innovación se procedió a trabajar con Isaac para construir las consultas hacia el SIP de préstamos ahorros y plazo fijo para teléfonos celulares con sistema operativo Androide. El objetivo es que constituya una herramienta de venta para atraer nuevos clientes, y a su vez promocionar con los clientes actuales para generar más negocio demostrando que tenemos una aplicación en última tecnología, y que nuestros productos están actualizados.
4. A inicios de año se perdió la cuenta de la cooperativa Esencia Indígena, ya que cambió de software, perdiendo un ingreso mensual importante por mantenimiento, en marzo se logró que la cooperativa CoopCCP cancele trabajos hechos en el 2012, adicionalmente se generó nuevos requerimientos. Luego se logró vender la actualización del SIP financiero a las cooperativas Magisterio, Uniblock, Bartolomé. En coop. Gualaquiza se siguió brindando apoyo y genero algunos ingresos pero no se pudo poner en producción un año más. Se vendió el SIP Financiero a la cooperativo 21 de noviembre, que no fue un buen proyecto se terminó con errores y no hay buenas relaciones con el cliente. En septiembre se vendió a Portcolí el sistema de crédito que es parte del grupo CFC pero no se ha puesto en producción aun. A finales de año se negoció con Autoya y Movitiza el arriendo del software de crédito, el primero por cambio de gerente no prospero como proyecto y el segundo aun no se sale por lo tanto no se tiene ingresos permanentes por el mismo.
5. En cuanto a las ventas de software Hemos perdido clientes, no se ha captado nuevos clientes que representen un buen augurio para la empresa, hemos incursionado en el

arriendo de software, estamos pendiente de dos clientes que al menos el uno funcione. en general en el rubro de mantenimiento de software incluido desarrollos puntuales constituye el 75% de las ventas totales de la empresa.

6. En ventas de HelpPc en este año hubo un mayor crecimiento que en los años anteriores por lo que ha contribuido en las ventas totales en un 25%. Esto funciono hasta octubre ya que se tenía una persona a tiempo completo en la venta y direccionamiento del producto, pero por la renuncia y el no tener liquidez no se cubrió la plaza.
7. En cuanto al tema laboral la empresa termino el año con 19 empleados repartidos en:  
2 Analistas para soporte y mantenimiento del Process Manager y otras actividades de bdd,  
3 analistas señors para el soporte y mantenimiento del SIP Financiero, 4 analistas funcionales y soporte al cliente, 1 persona en producción, 2 técnicos en Outsourcing, y 2 técnicos en soporte HelpPC, en la parte administrativa 3 personas incluido el gerente, en ventas y proyectos 2 personas incluido el presidente del empresa.
8. Debido a los bajos ingresos ya que no hubo ventas que soporte la operación, así como también por los errores en el manejo operativo no se logra terminar los proyectos para que representen utilidad y a los crecientes gastos prácticamente en el rubro de personal la empresa termine con una pérdida neta de 9632,12.
9. Este año el 2014, 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