

Quito, 1 de abril del 2015

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 2014; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2014, 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 inicio el ejercicio con falta de liquidez por lo que no pudo pagar los sueldos de los administradores en los meses de agosto y diciembre del año anterior, se realizó la renovación del préstamo en produbanco para capital operativo pero a un plazo de 2 años, se han adquirido más deudas con los socios que representamos legalmente a la empresa ya que en el mes de febrero al no poder pagar la nómina de los empleados se inyectó un préstamo de USD 6000,00, luego hay meses en los que no se pudo pagar el sueldo.
2. A Inicios de año se terminó el proyecto de moviliza, ya que el cliente no actuaba con seriedad. Luego a lo largo del año se destinaron casi todos los recursos a la implementación de CFC que amenazó con iniciar una demanda contra POINTEC en marzo, para no perder en la demanda y poder continuar con el proyecto de Portcoll se pactó trabajar 2 meses para salir, poniendo todos los recursos de la empresa, se trabajó casi 5 meses, todo el esfuerzo realizado no dio resultado ya que finalmente se perdió el cliente CFC y portcoll, y la proyección de venta al Perú. A finales de noviembre, también se aborta el proyecto de Gualaquiza. La terminación de estos proyectos a representado que Pointec deje de seguir perdiendo dinero.
3. 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 Análisis, y desarrollo de software con una Empresa el proyecto si todo va bien es aproximadamente un año. El desarrollo inicio en Noviembre y en marzo del 2015 se entregó la primera fase.
4. En ventas de HelpPc en este año hubo no un mayor crecimiento que en los años anteriores por lo que ha contribuido en las ventas totales en un 20
5. En cuanto al tema laboral la empresa inicio el año con 19 empleados, Debido a la falta de ventas y proyectos mal ejecutado, finalmente la administración tomo la decisión de no seguir pagando tanto personal y nos hemos ido reduciendo paulatinamente absorbiendo la carga financiera de liquidaciones e iniciamos este año únicamente con 10 personas incluyendo los administradores:
6. 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

93

representen utilidad y a los crecientes gastos prácticamente en el rubro de personal la empresa termina con una pérdida neta de 7119.84

7. Este año el 2015, 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, debemos bajar los costos en los funcionales, o vender más para que justifique los costos ya que al momento ni se puede cubrir la parte operativa con los pocos clientes que se tiene.

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