Quito, 15 de abril del 2016

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 2015; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2015, en un ambiente económicamente muy comprimido. La empresa inicio el ejercicio con falta de liquidez ya que no podía pagar los sueldos de los administrados en forma normal desde mediados del año anterior (2014), por lo que se ejecutó como un préstamo los sueldos pendientes tanto del gerente como del Presidente. Esto a dado flexibilidad para ir pagando poco a poco conforme se generaba liquidez sin descuidar el pago al personal de la empresa principalmente. Se realizó la renovación del préstamo en produbanco para capital operativo a un plazo de 2 años, se han adquirido más deudas básicamente con el gerente y con las tarjetas de crédito mediante lo cual se paga a ciertos proveedores cuando ya no se puede diferir más el pago.
2. La falta de gestión principalmente en la venta y la Post venta provoco que se pierda en febrero otro cliente que es Credimetrica, lo que ha minado aún más los recursos de la empresa, durante casi el primer semestre no hubo gestión de ventas, pese a la difícil situación de la empresa. A partir del segundo semestre se realizó una mayor gestión de ventas iniciando con los clientes existentes y se logró realizar pequeños proyectos, sin incurrir en gastos de contratación de más técnicos.
3. 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 por ciento.
4. En cuanto al tema laboral la empresa inicio el año con 10 empleados, hemos trabajado en reducir los costos de personal principalmente se adoptó la estrategia de contratar a becarios y fueron entrenados para ayudar a dar el soporte y mantenimiento en programación especialmente en el Sip financiero. En el mes de mayo el Presidente de la empresa presentó su renuncia al cargo, el mismo que fue aceptado, y se logró reducir aún más la carga salarial de la empresa.
5. Los ingresos de la empresa fueron bajos, ya que como se mencionó en el primer semestre no ser realizo gestión alguna de ventas, por lo que el movimiento real de ventas ocurrió en el segundo semestre, la administración emprendió en una serie de recortes operativos y pese a la pérdida de buenos clientes hemos logrado tener una utilidad modesta de USD 800.00 aproximadamente, lo que nos da optimismo para seguir trabajando en la recuperación de la empresa.
6. Este año el 2016, 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.

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