

Quito, 23 de abril del 2007

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 2006; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2006, en un ambiente electoral para el segundo semestre, pero económicamente estable, lo que permitió que la empresa se desenvuelva de manera adecuada aprovechando las oportunidades del mercado en las condiciones favorables que hubo principalmente en el primer semestre del año.
2. Entre los principales proyectos que se tuvieron hay que resaltar la instalación y puesta en producción del SIP FINANCIERO a PROINCO, el desarrollo de los módulos de ahorros y cajas para el SIP FINANCIERO, Las mejoras que se hicieron a lo largo del año al Workflow, y al Contact manager, lo cual agrega valor a los productos que dispone actualmente la empresa. Adicionalmente como proyecto de fin de año se consiguió el desarrollo de tutoriales para micro empresarios y el sistema administrativo para la web ambos desarrollos para el proyecto MICRONET.
3. En cuanto a las ventas no se ha conseguido mejores resultados, y básicamente los ingresos obtenidos se han realizado en clientes que ya se tenía anteriormente. La mayor parte de los ingresos han sido obtenidos de la asesoría y consultoría de software que se brindó a varios clientes con una importante presencia de la empresa. En cuanto al producto de soporte y mantenimiento de hardware y software HELPPC, prácticamente no se realizó gestión, por lo que para el 2007 se prevé una reestructuración del área de ventas para tratar de gestionar de mejor manera todo el tema de ventas en las diferentes áreas.
4. En la parte administrativa, se consiguió el co-financiamiento de CORPEI para realizar una auditoria para ver si la empresa puede emprender actividades de exportación, la misma que salió positiva y por lo tanto obtuvimos el co-financiamiento para realizar un plan de exportación para Colombia. En el 2007 se planea realizar el plan de marketing para ingresar al mercado colombiano con el SIP Financiero, esto también es a través de co-financiamiento. Se trabajó en cooperación con la AESOFT, del cual la empresa es miembro y estamos participando en forma activa, dada la importancia del organismo tanto para el sector como para la empresa. Por otro lado hemos logrado mantener activa nuestra calidad de partner de Microsoft, y esperamos en los próximos años subir de nivel en la asociación con Microsoft.
5. En cuanto al tema laboral la empresa al momento cuenta con 15 empleados en la modalidad de indefinidos, contrato a plazo y contratos por hora, se tiene también algunos servicios profesionales que brindan servicio a la empresa en proyectos específicos. El crecimiento en número de empleados se ha realizado en forma ordenada cuidando al máximo el tema de costos y el cumplimiento con las normas establecidas de contratación.

3

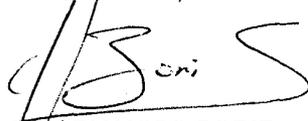


6. En cuanto al tema financiero, la empresa tuvo un muy buen desempeño, se logro cancelar en su totalidad la deuda que se mantenía con Impacsa, en cuanto a activos se creció básicamente en computadoras y equipo necesario para el funcionamiento de la empresa. Los gastos como era de esperarse se incrementaron en relación a los productos y servicios que brindamos y por lo tanto el gasto de personal constituye el mayor porcentaje y es un 70% del total. El monto invertido en marketing sin considerar personal de ventas constituye el 1.6% de los gastos totales. De los ingresos obtenidos el 58% se concentraron en clientes que en este año se prevé que nuestra participación disminuya debido al ingreso de Tata al mercado. Adicionalmente debido a la compra de Solidario la empresa a finales de año perdió un 14% de ingresos para el presente ejercicio.
7. La empresa en este ejercicio a tenido un desempeño positivo por lo que se obtuvo una utilidad de USD 33,827.00 sin incluir el 5% de la reserva legal, debido a la perdida de ejercicios anteriores se amortizó USD 10,470.46 para resarcir la perdida en el mismo monto quedando una utilidad a repartir a los socios de USD 21,665.19. Debido al ambiente político inestable y a las amenazas que se presentan por el ingreso de Tata al Ecuador la gerencia recomienda asignar un monto de USD 10,000.00 para una futura capitalización de acuerdo a los aportes de los socios, y realizar un reparto en efectivo de lo restante de acuerdo a la liquidez de la empresa.
8. Tal como indicamos anteriormente el 2007 es un año con inestabilidad política y económica, y con una serie de amenazas a la operación de la empresa, por lo que se prevé dar un mayor impulso al tema de HELPPC y realizar una mayor inversión en el tema de ventas de los productos, con la búsqueda de alianzas estratégicas que permitan un mejor posicionamiento en el mercado.

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

