

89 478

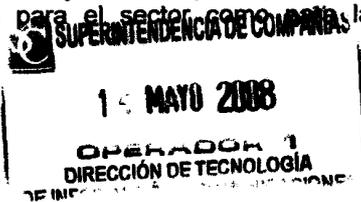
Quito, 23 de abril del 2007

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 2007; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2007, en un ambiente electoral para el segundo semestre, económicamente estable, pero con tendencia recesiva lo que no permitió que la empresa se desenvuelva de manera más eficaz, pero se trato de aprovechar las oportunidades del mercado en las condiciones más favorables que hubo principalmente en el primer semestre del año.
2. Entre los principales proyectos que se tuvieron hay que resaltar el desarrollo, la instalación y puesta en producción del sistema de tutoriales para micro empresarios y el sistema administrativo para la web, ambos desarrollos para el proyecto MICRONET, proyecto que fue llevado de manera exitosa. Se desarrollo y se implanto los módulos de ahorros y cajas para la Cooperativa Juan de Salinas, la misma que está en producción. Las mejoras que se hicieron a lo largo del año al Workflow, y al sistema Administrativo, agrega valor a los productos que dispone actualmente la empresa. Adicionalmente se realizo un desarrollo a medida para Nestle, lo que nos da muy buenas perspectivas para mantener una relación a largo plazo con esta entidad. Adicionalmente se implanto el Workflow en modalidad de arriendo lo que nos da muy buenas perspectivas para desarrollar este nuevo tipo de negocio.
3. En cuanto a las ventas se ha realizado una muy buena campaña para mantener los clientes actuales, logrando generar proyectos pequeños sobre los productos ya vendidos. Se ha logrado captar nuevos clientes para el SIP Financiero, para el Workflow, para nuestro producto de Outsourcing. Estamos ingresando fuertemente en el segmento de cooperativas. En cuanto al producto de Help Pc se logro posicionar el producto captando un número de clientes que si no es muy significativo, nos indica que estamos yendo por buen camino, y hay potencial y debemos seguir desarrollándolo.
4. Para mejorar la gestión de ventas se realizo la remodelación de la oficina 310 la misma que fue destinada al tema de ventas y se arrendo una nueva oficina para el área administrativa, esto es con el fin de brindar un ambiente más adecuado que ayudara a proyectar una imagen más sólida de la empresa tanto a clientes como a empleados.
5. En la parte administrativa, se consiguió el co-financiamiento de CORPEI para realizar un plan de exportación para Colombia, Se llevo a cabo el plan de marketing para ingresar al mercado colombiano, asistimos a la feria de tecnología en junio donde se expuso nuestros productos, realizamos un evento el hotel la fontana exponiendo el Workflow. Pensamos que en este año debemos realizar mayores inversiones para lograr vender. 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.

6. En cuanto al tema laboral la empresa al momento cuenta con 9 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.
7. En cuanto al tema financiero, la empresa tuvo un muy buen desempeño, pese al ambiente electoral que causó una contracción en la economía que impactó directamente en los proyectos que se pensaban realizar, ya que muchas empresas pospusieron los mismos, 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.
8. La empresa en este ejercicio ha tenido un desempeño positivo por lo que se obtuvo una utilidad bruta de USD 8,009.63 sin incluir el 5% de la reserva legal, participación de empleados ni impuestos, debido a la pérdida de ejercicios anteriores se amortizó USD 4,329.31 que es lo que permite la ley en base a la utilidad generada.
9. Tal como indicamos anteriormente el 2008 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, También tenemos que reforzar las ventas del SIP Financiero a las cooperativas y realizar una 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



Superintendencia de  
Compañías

05 MAY 2008