

Quito, 14 de abril del 2009

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 2008; el mismo que lo hago en los siguientes términos:

1. La Compañía inició el año 2008, en un ambiente 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 la venta de fondos, tesorería y del sip administrativo a Interfondos y banco Internacional, lo cual abrió un buen proyecto que está terminado prácticamente pero no se ha logrado cerrar el proyecto debido a retrasos primero del cliente y luego de Pointec, se planea terminar el desarrollo y la puesta en producción a mediados de mayo del 2009. Otro proyecto que es interesante es el de sukasa un mantenimiento a un aplicativo en J Developer, que se tuvo problemas en cuanto a personal, pero está saliendo finalmente manteniendo una rentabilidad adecuada. Este proyecto nos abre una buena perspectiva para continuar dando servicio y buscando nuevos proyectos en este cliente. Otros proyectos son la instalación del process manager en Innfa Guayaquil, y la venta a Guatemala de la actualización para almacenes Japón. En el SIP Financiero se realizo la instalación en tres cooperativas pequeñas lo que ha permitido seguir estabilizando al aplicativo.
3. En cuanto a las ventas: El Outsourcing de personal técnico fue disminuyendo tal como se pronostico a inicio de año, básicamente por el cambio de legislación y por el posicionamiento de TATA en nuestros principales clientes (B Pichincha y BGR), hasta prácticamente no tener ingresos por este rubro al finalizar el año, esto se suma al hecho de no haber realizado prácticamente ninguna gestión adicional a lo que ya se venía trabajando. En las ventas del SIP Financiero se realizo la venta a cuatro cooperativas por un monto total de USD 27000,00, lo que es poco para todo el año. En temas de nuevos clientes a parte de las cuatro cooperativas, interfondos y sukasa no se a logrado incrementar la cartera de clientes. En las ventas del Process Manager tampoco hay gestión siendo uno de los productos de mayor proyección y tomando en cuenta la situación de austeridad que toca vivir a las empresas es un producto que debió y debe explotarse antes de que se vuelva obsoleto como otros productos.
4. Para terminar, como se ve en el anexo de comparativo de ventas hay una disminución desde el año 2007 cayendo a niveles inferiores a los que se tuvo en el año 2004, lo que nos indica que estamos equivocados en nuestros esfuerzos de ventas, nos plantea realizar un análisis profundo para tomar medidas correctivas, emprender con una reestructuración del departamento de ventas, fijando metas, estableciendo un plan estratégico con objetivos cuantificables.

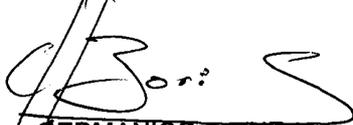
A handwritten signature or set of initials, possibly "PB", written in dark ink.

5. En la parte administrativa, se consiguió el co-financiamiento de MICIP y la CAF para realizar capacitación e implementación del nivel 2 de CMMI. Al momento se realizó el diagnóstico de la empresa, y hemos realizado un plan de implementación de las recomendaciones de la metodología, el mismo que ha sido aceptado dentro del proyecto y nos han dado un diploma con el que se termina esta fase del proyecto. Vamos a seguir trabajando como empresa para implementar y lograr la certificación buscando financiación con organismos gubernamentales.. 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. Adicionalmente también estamos suscritos a la CAPEIPI, y se está colaborando, tratando de lograr beneficios para la empresa.
6. En cuanto al tema laboral la empresa al momento cuenta con 12 empleados y 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 de las normas establecidas de contratación. Estamos al momento con un juicio laboral pendiente, el mismo que suponemos que hasta mediados de año se debe resolver de alguna forma.
7. En cuanto al tema financiero, la empresa tuvo un desempeño bastante pobre incluso menor que los cuatro años anteriores, tal como se indica básicamente en lo que es ingresos y egresos. Terminamos el ejercicio con una pérdida de US\$ 1365,00. Una de las causas para estos resultados son el ambiente económico deprimido del año y la mala gestión de ventas. 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. Este año el 2009, es un año de inestabilidad política y económica, junto con la crisis global se torna en un ambiente hostil con una serie de amenazas a la operación de la empresa, por lo que tal como indicamos anteriormente necesitamos ser más productivos y generar oportunidades de negocio buscando una mayor rentabilidad y enfocarnos a productos y clientes que nos ayuden a obtener la rentabilidad planteada.

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

