

Quito 1 de Marzo de 2011

Señores Accionistas

Latintax, Software del Ecuador s.a.

Presente

Estimados Señores

Mediante la presente a ustedes con la finalidad de presentarles un informe de las actividades desarrolladas durante año 2010

En este primer año de consolidación de la empresa hemos desarrollado las siguientes actividades:

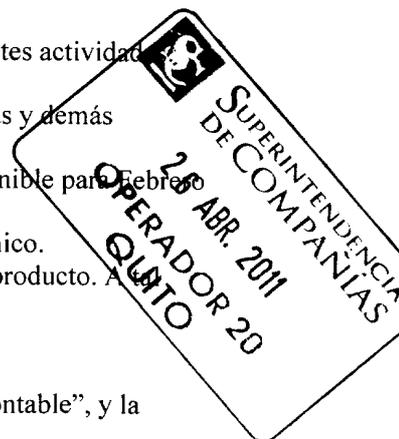
1. Consolidación del espacio de trabajo, compra de mobiliario, computadoras y demás artículos de oficina.
2. Consolidación en un nuevo espacio propio de oficina el cual estuvo disponible para febrero 2010.
3. Contratación de nuevo personal para gestiones de ventas y soporte telefónico.
4. Continuación de la inversión en mercadeo para posicionar la imagen del producto. A efecto se realizaron las siguientes actividades:
5. Contratación de una agencia de publicidad local
6. Diseño e impresión de un nuevo folleto publicitario
7. Publicaciones en el boletín "El Contador", "Fundación del Profesional Contable", y la "Guía de Tributación"
8. Mejoras importantes en todos los productos
9. Reuniones de línea de producto entre las oficinas de Caracas y Quito para evaluar el avance de los productos y gestiones de adiestramiento y capacitación.

Los resultados de estas tareas se plasmaron en los siguientes resultados:

En este cuadro observamos una notable recuperación en las ventas con respecto al año 2009 que fue un año muy complicado por diferentes razones las cuales ya fueron expuestas en informes anteriores. Sin embargo el nivel de facturación de la empresa en el año 2010 todavía no es suficiente para mostrar cifras positivas en los balances. Esperamos observar una notable recuperación en el año 2011.

Podemos observar que los gastos de personal en el año 2010 representaron el 81,66 % del ingreso total, cifra que aunque representa una mejora con respecto al año 2009 todavía representa una importante porción del gasto. Prácticamente podemos afirmar que en la actualidad la empresa produce para pagar los sueldos y salarios del personal.

En particular observamos 4 meses tradicionalmente críticos en la facturación desde Junio hasta Septiembre que coinciden con el período de vacaciones. Para estas fechas debemos hacer algún tipo de campaña especial para no dejar caer las ventas.



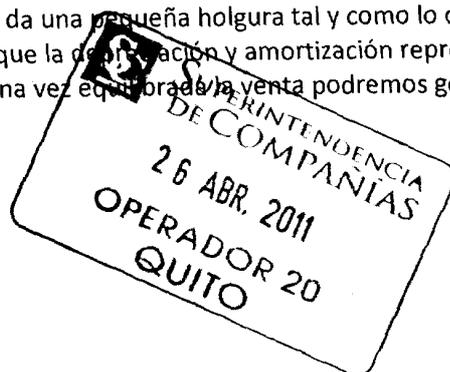
A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized 'G' or similar character.

LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

CUENTA	ACUMULADO AÑO								
	REAL 2007	%	REAL 2008	%	REAL 2009	%	REAL 2010	%	% CUMPL 2010 VS 2009
VENTAS	12.588,96	100,00	34.241,61	100,00	17.670,58	100,00	41.882,33	112,67	272,00
DESCUENTO EN VENTA	-	-	-	-	-	-	- 4.709,95	- 12,67	-
VENTAS NETAS	12.588,96	100,00	34.241,61	100,00	17.670,58	100,00	37.172,38	100,00	272,00
SUELDOS	5.455,92	43,34	11.180,02	32,65	11.677,61	66,09	19.153,11	51,53	
APORTES IESS	637,20	5,06	1.338,96	3,91	1.849,10	10,46	2.845,95	7,86	
BENEFICIOS SOCIALES	927,69	7,37	2.484,36	7,26	1.704,70	9,65	4.163,84	11,20	
HONORARIOS	499,00	3,96	3.946,30	11,52	3.139,14	17,76	4.191,54	11,28	
ARRENDOS	-	-	2.086,80	6,09	3.780,00	21,39	1.555,53	4,18	
MANTENIMIENTOS	307,45	2,44	1.978,94	5,78	1.087,40	6,15	-	-	
PROMOCION Y PUBLICIDAD	-	-	6.201,00	18,11	3.385,34	19,16	6.356,44	17,10	
COMBUSTIBLES	66,80	0,53	-	-	-	-	-	-	
SEGUROS	665,66	5,29	-	-	-	-	-	-	
SUMINISTROS Y MATERIALES	524,68	4,17	-	-	621,31	3,52	1.340,97	3,61	
TRANSPORTE	9,48	0,08	481,88	1,41	1.503,84	8,51	-	-	
GASTOS DE VIAJE	193,98	1,54	-	-	-	-	74,60	0,20	
SERV BASICOS	1.201,68	9,55	1.306,62	3,82	1.672,51	9,46	4.435,24	11,93	
IMPUESTOS Y CONTRIB	147,07	1,17	1.879,84	5,49	261,39	1,48	1.389,63	3,74	
DEPRECIACIONES	430,24	3,42	739,49	2,16	812,68	4,60	6.412,55	17,25	
AMORTIZACIONES	224,73	1,79	3.721,26	10,87	5.577,84	31,57	4.302,84	11,58	
GASTOS DE GESTION	-	-	-	-	-	-	3.799,05	10,22	
INTERESES PRESTAMOS	-	-	-	-	-	-	1.805,94	4,86	
OTROS	1.540,32	12,24	8.523,39	24,89	4.259,88	24,11	5.791,41	15,58	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	12.831,90	101,93	46.868,83	133,96	41.332,74	233,91	67.618,64	181,91	-
UTILIDAD OPERACIONAL	- 242,94	- 1,93	- 11.627,22	- 33,96	- 23.662,16	- 133,91	- 30.446,26	- 81,91	4.786,05
OTRAS RENTAS					394,31		680,26		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	- 242,94	- 1,93	- 11.627,22	- 33,96	- 23.267,85	- 131,68	- 29.766,00	- 80,08	4.786,05

El flujo de efectivo nos da una pequeña holgura tal y como lo demuestra el cuadro que se muestra. Vale la pena observar que la depreciación y amortización representa el 79% de la pérdida lo que nos hace pensar que una vez equilibrada la venta podremos generar un flujo de caja positivo para la empresa.



LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A.
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

AÑO 2010

ACTIVIDADES OPERACIONALES

UTILIDAD/PERDIDA NETA	(29.766,00)
DEPRECIACIONES/AMORTIZACIONES	23.534,14
CUENTAS POR PAGAR	(1.200,37)
DISMINUCION GASTOS ACUM. POR PAGAR	-
CUENTAS POR COBRAR	5.039,92
INVENTARIOS	
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL	(2.392,31)

ACTIVIDADES DE INVERSION

ACTIVOS FIJOS	(6.591,81)
FLUJO DE EFECTIVO EN INVERSION	(6.591,81)

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

DOCUMENTOS POR PAGAR	
DEUDA A LARGO PLAZO	(97.903,18)
INCREMENTO DE RESERVAS/PATRIMONIO	101.205,23
PAGO DIVIDENDOS	
FLUJO DE EFECTIVO FINANCIERO	3.302,05

VARIACIÓN DEL EFECTIVO

SALDO DE EFECTIVO INICIO DE AÑO	(5.682,07)
SALDO DE EFECTIVO AL FINAL	7.486,17
	1.804,10



Con respecto a la venta de productos nuevos podemos observar el siguiente desenvolvimiento en el año 2010

Estadística De Ventas Mensual Por Categoría Del Año 2010

Categoría	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Arrendamiento	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
COMBO	1	2	1		3				1			2	10
Consultoría								2					2
IVA	5	1	1			1	2		1		2	1	14
mi-backUp								1	2				3
NOMINA	3					2							5
SAW	3	2	1	7	3	1	1	1	3	3	3	1	29
Servicios	1	2		1		1							5
Totales	16	10	4	9	7	6	4	5	8	4	6	5	84

4

Observamos que el programa más vendido es el administrativo seguido del IVA, lo cual demuestra que nuestra intuición sobre el desarrollo del producto administrativo es la más adecuada y requiere del equipo de desarrollo apuntalar más este segmento.

El progreso de ventas de productos nuevos y actualizaciones en los años 2009 y 2010 se observa en el siguiente cuadro de estadístico de ventas por tipo de producto:

Estadístico de Ventas por Tipo de Producto - Entre Fechas

Tipo de Producto	2010	2009
Actualización	42,00	26,00
Nuevo	69,00	33,00
Otro	2,00	
Total	113,00	59,00

El siguiente cuadro muestra el registro de llamadas registradas en el sistema. Se observa que en el año 2010 hay menos llamadas registradas que en el 2009 lo cual hace suponer que no se están registrando todas las llamadas entrantes ya que en el año 2010 la actividad ha sido superior a la del año 2009

Estadístico de Llamadas

	Venta	Oficina	Servicio	Claves	Promoción	Cobranzas	Internet	Caveguías	Nuevos	Total
2010	241	94	2.175	244	13	220	2	5	15	3.009
2009	34	225	2.458	413	92	132	3	54	72	3.483



	2009	2010
• Visitas efectuadas	319	337
• Facturas emitidas	42	99
• Clientes contactados:	292	279
• Llamadas registradas:	3486	3024
• Promedio por cliente:	12	11

Conclusiones:

1. El año 2010 ha sido un año de recuperación contra el año 2009 que fue un año difícil de bajas ventas y productividad. La recuperación de la actividad económica del país ha ayudado a la recuperación y a la penetración en el mercado de nuestros productos. Hemos trabajado fuertemente adaptándonos a las necesidades del mercado y a la forma de trabajo de los clientes para ganarnos su confianza.
2. Nos ha afectado fuertemente la rotación de personal. En primer lugar la consecución de un vendedor que se adapte a nuestra forma de trabajo. En el año 2010 tuvimos 2 vendedores.

El primero renunció en Septiembre y se logró contratar su reemplazo de inmediato el cual renunció a principios de 2011 luego de severos problemas de adaptación a nuestro equipo de trabajo. Igualmente hemos tenido dificultades con el personal de soporte. La renuncia de una de nuestros técnicos de soporte a mediados de año obligó la contratación y adiestramiento de dos personas para su reemplazo lo cual implica comenzar de nuevo en su capacitación lo cual implica en la debida atención a los clientes.

3. Tenemos debilidad en el control y efectividad del personal. Ausencias continuas y por causas no siempre creíbles afectan el proceso de promoción y venta. Igualmente en la capacitación del nuevo personal. Eso hace que una buena parte de la actividad de capacitación y soporte recaiga sobre la figura del coordinador lo cual genera una debilidad importante ya que su presencia hoy en día es muy necesaria y su ausencia temporal o definitiva nos acarrearía serias dificultades.
4. Hoy en día contamos con productos mucho más sólidos y clientes cada vez más satisfechos, hecho que se demuestra día a día cuando nos llaman nuevos clientes referidos por clientes activos.
5. Los cambios tributarios establecidos por el Servicio de Rentas Internas genera nuevas oportunidades de negocio para nuestra empresa que implican un gran compromiso de nuestra parte para adecuar nuestros productos y servicios a la nueva estructura tributaria del Ecuador.
6. Gran parte de nuestro futuro está basado en que podamos poner a tono nuestros productos y establecer estrategias de mercadeo que permitan llegar a una mayor cantidad de potenciales clientes.
7. En la parte financiera contable nos preparamos para la adopción de las normas NIFF. Para ello nos encontramos trabajando en la redacción del cronograma de trabajo para la adopción de las referidas normas.
8. Existen grandes perspectivas para el año 2011, nuevas metas y un nuevo esquema de trabajo que seguramente nos traerá muy buenos resultados. Nuestro equipo de trabajo está listo para lograr las metas planteadas.

Atentamente



Vicente Tinoco
Gerente General

