

Quito 5 de Marzo de 2012

Señores Accionistas
Latintax, Software del Ecuador s.a.
Presente

Estimados Señores

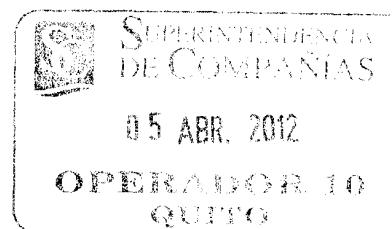
Mediante la presente a ustedes con la finalidad de presentarles un informe de las actividades desarrolladas durante año 2011

En este año 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.
3. Elaboración de nuevos convenios con el personal de la oficina y la implantación de bonos de productividad.
4. Continuación de la inversión en mercadeo para posicionar la imagen del producto. A tal efecto se realizó una importante inversión en medios digitales para captar nuevos clientes.
5. Captación de un nuevo agente de negocios para ampliar la oferta de productos y servicios.
6. Mejoras importantes en todos los productos
7. 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 los podemos observar en el cuadro que se presenta a continuación en forma comparativa el año 2011 con respecto al 2010.

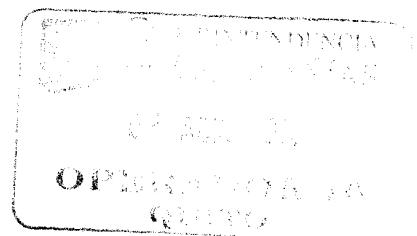
Allí observamos que aunque hemos tenido una notable recuperación en las ventas con respecto al año 2010 aunque el nivel de facturación de la empresa en el año 2011 todavía no es suficiente para mostrar cifras positivas en los balances. Esperamos que las cifras se consoliden positivamente en el año 2012 basado en la intensa campaña de promoción y ventas que estamos realizando a través de medios especializados y que nos han reportado un número importante de nuevos prospectos de venta.



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Operador 10".

LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

	2010	2011	VARIACIÓN	
INGRESOS				
VENTAS	41.882,33	113%	60.090,48	106,91%
DESCUENTO EN VENTAS	- 4.709,95	-13%	- 3.883,20	-6,91%
EXPORTACIONES		0,0%		0,00%
INGRESOS NETOS	37.172,38	100%	56.207,28	100,00%
GASTOS OPERATIVOS				
REMUNERACIONES GRAVADAS IESS	19.153,11	52%	18.732,87	33,33%
BENEFICIOS SOCIALES	4.163,84	11%	2.839,93	5,05%
APORTES IESS - FONDOS DE RESERVA	2.845,95	8%	3.948,39	7,02%
HONORARIOS PROFESIONALES	4.191,54	11%	3.913,36	6,96%
ARRENDAMIENTO INMUEBLES	1.555,53	4%	1.152,00	2,05%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		0%		0,00%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	6.356,44	17%	1.560,65	2,78%
SUMINISTROS Y MATERIALES	1.340,97	4%	1.521,58	2,71%
DEPRECIACIONES	6.412,55	17%	7.009,44	12,47%
IMPUESTO Y CONTRIBUCIONES	1.389,63	4%	448,92	0,80%
GASTOS DE GESTION		0%	3.334,36	5,93%
GASTOS DE VIAJE	74,60	0%	297,29	0,53%
SERVICIOS PUBLICOS	4.435,24	12%	2.926,45	5,21%
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	11.396,40	31%	3.960,96	7,05%
AMORTIZACIONES	4.302,84	12%	5.572,78	9,91%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	67.618,64	182%	57.218,98	101,80%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	- 30.446,26	-82%	- 1.011,70	-1,80%
GASTOS FINANCIEROS				
OTROS EGRESOS		0,0%		0%
OTROS INGRESOS	680,26	1,83%	1.795,41	3,19%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	- 29.766,00	-79%	783,71	1,35%
				-103%





08 APR. 2012

CORPORACIÓN NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS

Con respecto a la venta de productos nuevos y actualizaciones durante el año 2011.

LATINTAX, SOFTWARE DEL ECUADOR S.A
Estadística De Ventas X Vendedor
2011

Vendedor : OFICINA

Tipo de Producto	Cantidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Nuevo	132	11	9	3	6	3	17	6	20	6	32	10	10
Actualización	57	11	6	1	11	9	4	5	3	4	0	2	2
Totales	187	21	15	4	17	12	21	11	23	8	32	11	12

Vendedor : Maler Maldonado Erazo Cia. Ltda.

Nuevo	5	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	2
Actualización													
Totales	5	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	2

Total general

Nuevo	137	11	9	3	6	3	17	6	23	6	32	10	12
Actualización	57	11	6	1	11	9	4	5	3	4	2	2	2

Con respecto al tipo de producto podemos ver lo siguiente:

LATINTAX, SOFTWARE DEL ECUADOR S.A - RIF 1792083737001
Estadístico de Ventas por Tipo de Categoría
2011

Categoría	Tipo de Producto	Cantidad	Total
IVA	Actualización	27,00	
NOMINA	Actualización	8,00	
SAW	Actualización	22,00	57,00
Arrendamiento	Nuevo	14,00	
COMBO	Nuevo	9,00	
Consultoría	Nuevo	54,00	
IVA	Nuevo	12,00	
NOMINA	Nuevo	8,00	
SAW	Nuevo	22,00	
Servicios	Nuevo	18,00	137,00
Total Trimestre		194,00	
Total		194,00	

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.

La evolución de ventas de productos nuevos y actualizaciones en los años 2010 y 2011 se observa en el siguiente cuadro de estadístico de ventas por tipo de producto:

LATINTAX, SOFTWARE DEL ECUADOR S.A - RIF 1792083737001

Estadístico de Ventas por Tipo de Producto - Por Trimestre

2011

Totales por Tipo de Producto

NOTA: La tasa de cambio es la tasa original del dia que se efectuó la operación.

Trimestre

Tipo de Producto

Actualización

Nuevo

	2010	2011	Crecimiento
Actualización	42	57	36
Nuevo	69	137	99
Total	111	194	

Lo cual demuestra un crecimiento bien importante tanto en la venta de actualizaciones como de productos nuevos.

El siguiente cuadro muestra el registro de llamadas registradas en el sistema. Se observa que en al año 2011 hay un crecimiento del 62.45% lo cual demuestra el incremento en la actividad de la empresa en el año 2011.

Estadístico de Llamadas

LATINTAX, SOFTWARE DEL ECUADOR S.A

Estadístico de Llamadas

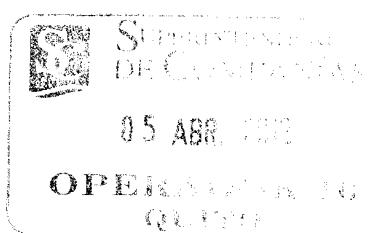
2010-2011

Fecha	Venta	Oficina	Servicio	Claves	Promoción	Cobranzas	Internet	Cavegias	Nuevos	Total
2010	241	94	2.175	244	13	220	2	5	15	3.009
2011	282	390	1.541	228	1.647	432	292	44	32	4.888

	2009	2010	2011
Visitas efectuadas	319	337	514
Facturas emitidas	42	99	143
Clientes contactados:	292	279	684
Llamadas registradas:	3.486	3.024	4.888
Llamadas Promedio por cliente	12	11	7

Conclusiones:

1. El año 2011 ha sido un año de recuperación sostenida. Hemos observado como la actividad ha ido creciendo continuamente en los últimos 3 años, tomando como base 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. A partir del año 2011 cambiamos la política interna pensando que lo mejor sería adiestrar a nuestro equipo para que en forma conjunta pueda hacer ventas y capacitación. Este esquema ha sido de mucho éxito notándose una notable recuperación de clientes y efectividad en el cierre de ventas,
4. Dado que tenemos debilidad en el control y efectividad del personal hemos implantado políticas restrictivas que penalizan las ausencias y retardos puesto que afectan la productividad. Por esta razón las ausencias son descontadas de los bonos de productividad e incluso se puede perder totalmente si las faltas superan un porcentaje dado...
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. En la parte financiera contable nuestros productos ya están preparados para la adopción de las normas NIFF.
9. Existen grandes perspectivas para el año 2012, 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


Juan García del Castillo
Presidente

