

Quito 10 de Marzo de 2013

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 2012
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 nuevos 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 2012 con respecto al 2011.
Allí observamos que hemos tenido una notable recuperación en las ventas con respecto al año 2011. Esperamos que las cifras se consoliden todavía más en el año 2013 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.



Después de conciliación tributaria tenemos una utilidad ya disponible para accionistas de US\$ 660,49. Recomiendo a la Junta de accionistas que el mencionado valor sirva para absorber las pérdidas acumuladas de años anteriores.

Con respecto a la venta durante el año 2012 por tipo de producto podemos ver lo siguiente:

LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A. - RUC 1792083737001	
Estadístico de Ventas por Tipo de Categoría - Entre Fechas	
del 01/01/2012 al 31/12/2012	
Totales por Categoría	
Categoría	Cantidad
Arrendamiento	2,00
COMBO	20,00
Consultoría	34,00
IVA	46,00
NOMINA	26,00
SAW	80,00
Servicios	28,00
	236,00

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.

El siguiente cuadro muestra el registro de llamadas registradas en el sistema. Se observa que en el año 2012 hay un descenso del casi el 30 lo cual no demuestra el incremento en la actividad de la empresa en el año 2012 y si refleja un área de oportunidad en ese aspecto.

Estadístico de Llamadas

LATINTAX, SOFTWARE DEL ECUADOR S.A										
Estadístico de Llamadas										
	Venta	Oficina	Servicio	Claves	Promoción	Cobranzas	Internet	Cavaguis	Nuevos	
2012	102	460	921	218	1.355	261	107	11	1	3.436
2011	282	380	1.541	228	1.647	432	292	44	32	4.888

El resumen de la gestión operativa

	2009	2010	2011	2012
Visitas efectuadas	319	337	514	691
Facturas emitidas	42	99	143	188
Clientes contactados	292	279	684	609
Llamadas registradas	3486	3024	4888	3442
Llamadas promedio por cliente	11,9	10,8	7,1	5,7
Monto factura promedio	452,66	464,36	423,04	592,15

Conclusiones:

1. La empresa ha mantenido una recuperación sostenida desde el año 2010 hasta el año 2012. Ha ayudado la recuperación de la actividad económica del país y la progresiva 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. La renuncia de una de nuestros técnicos de soporte a principios de año obligó la contratación y adiestramiento de dos personas para su reemplazo lo cual implica comenzar de nuevo en su capacitación con las debidas consecuencias en la atención a los clientes. Uno de ellos renunció a finales de año lo cual complicó la operación.
3. Tenemos debilidad en el control y efectividad del personal. Ausencias continuas y por causas no siempre crebles 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 2013, no exentas de riesgos. 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