

Quito 28 de Febrero de 2014

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 2013

En este año hemos desarrollado las siguientes actividades:

1. Consolidación del espacio de trabajo: Se remodelo la oficina comprando nuevo mobiliario y adecuan una nueva sala de reuniones y una sala de cursos. Adicionalmente incorporamos nuevas computadoras y demás artículos de oficina.
2. Continuación de la *inversión en mercadeo* para posicionar la imagen del producto. A tal efecto implantamos nuevas estrategias para la captación de nuevos clientes en base a prospectos captados en campañas anteriores.
3. Perdida de un importante agente de negocios por cierre de su actividad económica.
4. Se continuaron con importantes mejoras en todos los productos basados en los nuevos requerimientos de la administración tributaria.
5. Se continuaron las 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 2013 con respecto al 2012.

Allí observamos que lamentablemente hemos tenido una baja en las ventas con respecto al año 2012. Sin embargo hemos mantenido el nivel de facturación de la empresa en el año 2013 a niveles suficientes para mostrar cifras positivas en los balances. Esperamos que las cifras se consoliden con más fuerza en el año 2014 basado en la intensa campaña de *promoción y ventas* que estamos realizando y que nos han reportado una recuperación importante de prospectos de clientes.

A continuación se muestra el estado de resultados comparado 2012 versus 2013 donde podemos apreciar que la utilidad del ejercicio cayó en un 9,52% basado en una caída de las ventas del orden del 11,56%.

De las partidas más importantes vemos que los sueldos subieron en un 14.01% basado fundamentalmente en la contratación de dos nuevas personas, entre ellas un nuevo coordinador de oficina con un sueldo mayor al promedio.

Los servicios de mensajería subieron un 10.42% basado en un nuevo convenio con el mensajero y los gastos de gestión un 125.50% dado que se realizaron varios viajes de personas de Venezuela durante el año 2013.



**LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR**  
**ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013**

CUENTA	ACUMULADO AÑO		ACUMULADO AÑO	
	REAL 2012	%	REAL 2013	%
VENTAS	110,635.79	101.20	97,841.12	102.17
DESCUENTO EN VENTA	- 1,308.53	- 1.20	- 2,078.13	- 2.17
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>109,327.26</b>	<b>100.00</b>	<b>95,762.99</b>	<b>100.00</b>
SUELDOS	27,349.90	25.02	31,182.37	28.52
APORTES IESS Y FR	5,001.02	4.57	5,144.52	5.62
BENEFICIOS SOCIALES	4,853.38	4.44	4,897.33	4.48
HONORARIOS	5,982.60	5.47	3,776.82	3.45
ARRIENDOS	1,240.00	1.13	1,248.00	1.14
MANTENIMIENTOS	31,400.48	28.72	19,415.61	17.76
PROMOCION Y PUBLICIDAD	9,310.60	8.52	234.00	0.21
COMBUSTIBLES	-	-	-	-
SEGUROS	-	-	-	-
SUMINISTROS Y MATERIALES	3,996.85	3.66	2,075.17	1.90
TRANSPORTE	1,397.02	1.28	-	-
GASTOS DE VIAJE	3,332.37	3.05	140.00	0.13
SERV BASICOS Y MENSAJERIA	3,367.29	3.08	3,718.08	3.40
IMPUESTOS Y CONTRIB	3,386.41	3.10	6,952.51	6.36
DEPRECIACIONES	6,391.25	5.85	8,191.87	7.49
PROVISIONES	142.52	0.13	151.13	0.14
GASTOS DE GESTION	2,023.85	1.85	4,563.88	4.17
OTROS SERVICIOS	-	-	2,177.76	1.99
JUBILACION PATRONAL	-	-	457.92	0.42
<b>TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>109,175.54</b>	<b>99.86</b>	<b>98,326.97</b>	<b>99.54</b>
UTILIDAD OPERACIONAL	151.72	0.14	436.02	0.46
OTRAS RENTAS	1,991.81	0.02	1,503.42	0.02
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2,143.53</b>	<b>1.96</b>	<b>1,939.44</b>	<b>2.03</b>

A continuación veremos un informe comparativo de unidades y US\$ de ventas por producto 2012 vs. 2013

**LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A. - RUC 1792083737001**  
**Estadístico de Ventas por Tipo de Categoría**

Totales por Categoría	2012		2013	
	Cantidad	Monto sin Iva	Cantidad	Monto sin Iva
Arrendamiento	15	12,613	17	22,514
COMBO	20	34,279	7	10,694
Consultoria	34	915	73	1,898
IVA	39	11,310	47	15,409
NOMINA	25	4,059	26	3,482
SAW	75	43,524	140	41,730
Servicios	28	2,503	5	338
	<b>236</b>	<b>110,103</b>	<b>315</b>	<b>96,065</b>

A nivel de trimestre y por producto podemos observar el siguiente comportamiento:

**LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A.**  
**Estadístico de Ventas por Tipo de Categoría - Por Trimestre**

Trimestres del Año: 2013

Emisión: 07/03/2014 a las 02:31 p.m.

**Totales por Categoría**

Trimestre	1 (Ene-Feb-Mar)		
Categoría	Cantidad	Monto sin Iva	Monto con Iva
Arrendamiento	2.00	3,032.50	3,430.00
COMBO	5.00	7,994.97	8,954.37
Consultoría	8.00	144.00	161.28
IVA	13.00	5,009.54	5,610.68
NOMINA	5.00	848.04	949.80
SAW	26.00	14,477.53	16,214.86
Servicios	1.00	150.00	168.00
	60.00	31,686.59	35,488.99
Trimestre	2 (Abr-May-Jun)		
Categoría	Cantidad	Monto sin Iva	Monto con Iva
Arrendamiento	5.00	4,428.57	4,960.00
COMBO	3.00	3,258.93	3,660.00
Consultoría	11.00	206.00	230.71
IVA	12.00	4,948.44	5,542.26
NOMINA	5.00	637.26	713.73
SAW	59.30	14,497.48	16,237.20
Servicios	1.00	37.68	42.20
	96.30	28,014.36	31,376.10
Trimestre	3 (Jul-Ago-Sep)		
Categoría	Cantidad	Monto sin Iva	Monto con Iva
Arrendamiento	4.00	6,625.00	7,420.00
Consultoría	39.00	1,023.50	1,146.32
IVA	11.00	2,901.16	3,249.29
NOMINA	9.00	963.11	1,078.69
SAW	28.00	8,884.15	9,950.22
	91.00	20,396.92	22,844.52
Trimestre	4 (Oct-Nov-Dic)		
Categoría	Cantidad	Monto sin Iva	Monto con Iva
Arrendamiento	6.00	8,398.22	9,406.00
COMBO	-1.00	-560.17	-627.39
Consultoría	15.00	524.00	586.88
IVA	11.00	2,550.20	2,856.22
NOMINA	7.00	1,034.02	1,158.10
SAW	27.00	3,870.65	4,335.15
Servicios	3.00	150.00	168.00
	68.00	15,966.92	17,882.96
	315.30	96,064.78	107,592.57

La facturación mes por mes se ve en el siguiente cuadro

**LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A.**  
**Informe de Facturación Acumulada Por Meses**  
Del 1/12 Hasta 2013/2013

Mes/Año	Monto Exento	Monto Gravable	Monto IVA	Total del Mes
Enero-2013	0.00	16,694.97	2,003.41	18,698.38
Febrero-2013	0.00	9,630.15	1,155.63	10,785.78
Marzo-2013	0.00	5,361.46	643.37	6,004.83
Abril-2013	0.00	10,714.63	1,285.77	12,000.40
Mayo-2013	0.00	12,583.11	1,509.99	14,093.10
Junio-2013	0.00	4,716.62	565.99	5,282.61
Julio-2013	0.00	6,222.93	746.75	6,969.68
Agosto-2013	0.00	7,738.06	928.56	8,666.62
Septiembre-2013	0.00	6,435.93	772.31	7,208.24
Octubre-2013	0.00	8,034.09	964.09	8,998.18
Noviembre-2013	0.00	6,045.06	725.41	6,770.47
Diciembre-2013	0.00	1,867.77	226.52	2,114.29
Total .....	0.00	96,064.78	11,527.80	107,592.58

**Conclusiones:**

1. El año 2013 represento una caída de ventas con respecto al año 2012. Múltiples situaciones se presentaron como la desaparición de uno de nuestros principales Aliados de Negocios (Maler) lo cual significo una disminución en su aporte de ventas y clientes nuevos.
2. 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.
3. Nos ha afectado fuertemente la rotación de personal. En el año 2013 incorporamos dos nuevas personas y salimos de una de ellas. El adiestramiento de dos personas para su reemplazo implica comenzar de nuevo en su capacitación.
4. 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.
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 nos preparamos para la adopción a FACTURA ELECTRONICA. A tal efecto nos encontramos trabajando en la redacción del cronograma de trabajo para la adopción del referido sistema.



9. Existen grandes perspectivas para el año 2014, 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