



Quito 1 de marzo de 2016

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 2015

En este año hemos desarrollado las siguientes actividades:

1. Seguimos profundizando la inversión en mercadeo para posicionar la imagen del producto.

A tal efecto continuamos la política implantada en años anteriores para la captación de nuevos clientes las cuales se sustentan en tres estrategias digitales que nos han traído excelentes resultados:

- Presencia en el buscador Google.com
 - Presencia en Páginas Amarillas
 - Presencia en Facebook
2. Se continúa trabajando aceleradamente en los trabajos para adecuar nuestras herramientas a las exigencias de facturación Electrónica y se continuaron con importantes mejoras en todos los productos basados en los nuevos requerimientos de la administración tributaria y de las necesidades de nuestros clientes.
 3. 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.

Sin embargo, la recesión económica también nos ha afectado profundamente y los resultados los podemos observar en el cuadro que se presenta a continuación en forma comparativa el año 2015 con respecto al 2014.

Allí observamos que hemos mejorado nuestro desempeño con respecto al periodo anterior, mostrando en una mejora importante en la venta.

Los elementos más importantes son los siguientes:

- Las ventas crecieron en un 14%
- Sueldos y salarios presentan un incremento de 50% justificado en principio por la incorporación del Gerente Comercial cuya gestión todavía no ha dado los resultados esperados en ventas.
- Utilidad del ejercicio presenta una pérdida de \$ 11.329,67, basado en principio porque tuvimos un incremento importante en los gastos, especialmente en gastos de personal.

**LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

| CUENTA | ACUMULADO AÑO | | ACUMULADO AÑO | |
|------------------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | REAL 2014 | % | REAL 2015 | % |
| VENTAS | 121.828,58 | 104,97 | 145.090,75 | 109,82 |
| DESCUENTO EN VENTA | 5.755,86 | 4,97 | 12.989,40 | 9,82 |
| VENTAS NETAS | 115.872,92 | 100,00 | 132.121,36 | 109,00 |
| SUELDOS | 46.166,36 | 39,84 | 69.145,01 | 52,33 |
| APORTES JESS Y FR | 8.921,08 | 7,44 | 11.613,13 | 8,78 |
| BENEFICIOS SOCIALES | 15.905,68 | 13,73 | 17.691,55 | 13,39 |
| HONORARIOS | 5.343,98 | 4,61 | 5.329,03 | 4,78 |
| ARRIENDOS | 2.338,22 | 2,02 | 1.967,38 | 1,49 |
| MANTENIMIENTOS | 9.945,31 | 8,58 | 2.076,52 | 1,57 |
| PROMOCION Y PUBLICIDAD | 936,00 | 0,81 | 1.823,73 | 1,38 |
| COMBUSTIBLES | - | - | - | - |
| SEGUROS | - | - | - | - |
| SUMINISTROS Y MATERIALES | 1.844,15 | 1,59 | 2.214,28 | 1,68 |
| TRANSPORTE | - | - | 1.124,38 | 0,85 |
| GASTOS DE VIAJE | 3.013,85 | 2,60 | 3.955,27 | 2,99 |
| SERV BASICOS Y MENSAJERIA | 5.094,52 | 4,40 | 4.658,87 | 3,53 |
| IMPUESTOS Y CONTRIB | 4.449,78 | 3,84 | 4.018,19 | 3,04 |
| DEPRECIACIONES | 9.085,38 | 7,84 | 9.581,91 | 7,25 |
| PROVISIONES INCOBRABLES | 170,47 | 0,15 | 111,77 | 0,08 |
| GASTOS DE GESTION | 1.568,24 | 1,46 | 2.393,75 | 1,80 |
| OTROS SERVICIOS | 70,52 | 0,06 | 794,21 | 0,60 |
| DESAHUCIO | - | - | 2.290,30 | 1,72 |
| JUBLACION PATRONAL | 457,92 | 0,40 | 3.108,71 | 2,35 |
| TOTAL GASTOS DE OPERACION | 115.133,48 | 99,38 | 144.894,00 | 109,57 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 739,46 | 0,64 | 12.772,64 | 9,67 |
| OTRAS RENTAS | 1.420,95 | 0,01 | 1.442,97 | 1,09 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 2.160,41 | 1,86 | 11.329,67 | 8,98 |

La relación de unidades vendidas en los últimos años la podemos ver en el siguiente cuadro

| Año | Unidades | US\$ |
|------|----------|---------|
| 2013 | 315 | 97.062 |
| 2014 | 306 | 121.278 |
| 2015 | 298 | 135.051 |

Donde observamos que la venta de unidades descendió, aunque las ventas aumentaron lo que significa que la venta promedio por unidad aumentó como podemos ver en el siguiente cuadro:

A continuación, veremos un informe comparativo de unidades y US\$ de ventas por producto 2014 vs. 2015 donde observamos que aun cuando vendimos menos unidades de producto en el 2014 que en el 2015 fuimos mucho más efectivos en el rendimiento y el costo promedio por producto vendido tuvo una mejora del 14,35%

| | 2014 | 2015 |
|----------------|-------|--------|
| Venta promedio | 396,3 | 453,19 |

LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A.
Estadístico de Ventas por Tipo de Categoría

Cifras no incluyen IVA

| Totales por Categoría | 2014 | | 2015 | |
|-----------------------|----------|---------------|----------|---------------|
| | Cantidad | Monto sin Iva | Cantidad | Monto sin Iva |
| Arrendamiento | 28,00 | 45.827,51 | 19,00 | 37.516,42 |
| COMBO | 5,00 | 13.293,82 | 5,00 | 12.102,29 |
| Consultoria | 80,00 | 3.956,70 | 59,00 | 2.567,00 |
| IVA | 32,00 | 8.144,32 | 42,00 | 12.762,57 |
| NOMINA | 28,00 | 4.617,89 | 28,00 | 6.846,93 |
| OTRO | 1,00 | 180,00 | | |
| SAW | 82,00 | 37.582,35 | 101,00 | 59.201,61 |
| Servicios | 50,00 | 8.026,00 | 44,00 | 2.496,07 |
| | 306,00 | 121.628,59 | 298,00 | 133.492,88 |



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: 2015 | | | |
| Emitido el 17/03/2016 a las 4:13 p. m. | | | |
| Totales por Categoría | | | |
| Trimestre | 1 (Ene-Feb-Mar) | | |
| Categoría | | Cantidad | Monto sin Iva |
| Arrendamiento | | 9,00 | 20.602,98 |
| COMBO | | 4,00 | 8.687,11 |
| Consultoría | | 24,00 | 805,00 |
| IVA | | 10,00 | 2.715,64 |
| NOMINA | | 6,00 | 883,02 |
| SAW | | 30,00 | 16.355,16 |
| Servicios | | 3,00 | 706,07 |
| | Total Trimestre | 86,00 | 50.754,98 |
| Trimestre | 2 (Abr-May-Jun) | | |
| Categoría | | Cantidad | Monto sin Iva |
| Arrendamiento | | 6,00 | 10.859,86 |
| Consultoría | | 17,00 | 700,00 |
| IVA | | 13,00 | 3.419,39 |
| NOMINA | | 13,00 | 3.420,76 |
| SAW | | 23,00 | 10.214,36 |
| Servicios | | 9,00 | 435,00 |
| | Total Trimestre | 81,00 | 29.049,37 |
| Trimestre | 3 (Jul-Ago-Sep) | | |
| Categoría | | Cantidad | Monto sin Iva |
| Arrendamiento | | 3,00 | 5.187,50 |
| Consultoría | | 10,00 | 462,00 |
| IVA | | 7,00 | 2.749,09 |
| SAW | | 16,00 | 16.819,44 |
| Servicios | | 17,00 | 715,00 |
| | Total Trimestre | 53,00 | 25.933,03 |
| Trimestre | 4 (Oct-Nov-Dic) | | |
| Categoría | | Cantidad | Monto sin Iva |
| Arrendamiento | | 1,00 | 866,07 |
| COMBO | | 1,00 | 3.415,18 |
| Consultoría | | 8,00 | 600,00 |
| IVA | | 12,00 | 3.878,45 |
| NOMINA | | 9,00 | 2.543,15 |
| SAW | | 32,00 | 15.812,65 |
| Servicios | | 15,00 | 640,00 |
| | Total Trimestre | 78,00 | 27.755,49 |
| | Total | 298,00 | 133.492,88 |
| | | | 149.512,08 |

La facturación mes por mes comparativa 2013 vs 2014 vs 2015 se ve en el siguiente cuadro

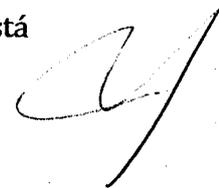
LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR S.A.

Comparativo de Facturación por Año del Año 2012 al Año 2015

| Mes | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Enero | 17.033,01 | 18.698,38 | 12.642,65 | 18.101,47 |
| Febrero | 9.894,09 | 10.785,78 | 13.493,38 | 20.143,99 |
| Marzo | 12.200,42 | 6.004,83 | 11.658,99 | 18.600,14 |
| Abril | 11.450,34 | 12.000,40 | 10.873,65 | 5.367,07 |
| Mayo | 11.633,84 | 14.093,10 | 12.124,58 | 19.001,51 |
| Junio | 8.395,76 | 5.282,61 | 5.972,77 | 8.166,71 |
| Julio | 10.083,40 | 6.969,68 | 8.954,87 | 5.541,20 |
| Agosto | 8.753,77 | 8.666,62 | 12.117,11 | 16.455,18 |
| Septiembre | 14.182,62 | 7.208,24 | 8.537,15 | 7.048,62 |
| Octubre | 10.204,04 | 8.998,18 | 18.689,88 | 11.163,23 |
| Noviembre | 5.849,52 | 6.770,47 | 16.013,51 | 16.199,16 |
| Diciembre | 3.635,08 | 2.114,29 | 5.145,46 | 3.723,77 |
| Total | 123.315,89 | 107.592,58 | 136.224,00 | 149.512,05 |

Conclusiones:

1. La recesión de la actividad económica del país ha afectado en la penetración en el mercado de nuestros productos. Hemos trabajado fuertemente adaptándonos a las necesidades de los clientes y a su forma de trabajo lo cual ha ayudado para ganarnos su confianza. Sin embargo, la proyección de ventas no creció en proporción a la inversión en recursos humanos, razón fundamental de la pérdida experimentada.
2. Las perspectivas y expectativas planteadas para el 2015 no se cumplieron de acuerdo a lo esperado. Aunque las ventas tuvieron un crecimiento muy importante en el primer semestre, tuvimos una caída significativa en el segundo mientras los gastos de personal se mantuvieron e incluso crecieron.
3. Estamos trabajando fuertemente definiendo nuevas estrategias para ubicar nuevos clientes. Nuestro equipo de trabajo está listo para lograr las metas planteadas.
4. Seguimos trabajando fuertemente para cubrir los cambios en Facturación Electrónica. En estos momentos contamos con un producto sólido y estable.
5. Con respecto al capital humano hemos tenido un año de inestabilidad. La salida de Gina Puente significó una pérdida importante ya que era un recurso que manejaba tanto ventas como soporte y administración. Su sustitución pasó por dos personas en el 2015 sin buenos resultados de calidad. La contratación de una persona que pudiera suplir sus conocimientos en el área de soporte (Gabriela Venegas) tampoco fue efectiva. Todo ello significó pérdida de tiempo y recursos. Afortunadamente ahora contamos con una nueva persona en Administración (Nancy Castillo) quien promete mayor estabilidad y proyección de crecimiento en la organización. Adicionalmente el embarazo de Mayra Loján y su próxima salida de permiso post-natal complica la situación de soporte. Sin embargo, el equipo está



claro que no es posible contratar a otra persona y con los recursos existentes vamos a suplir su ausencia.

6. 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.
7. El cambio tributario establecido 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.
8. Gran parte de nuestro futuro está basado en captar nuevos clientes y cerrar ventas. Estamos comprometidos en este sentido.

Atentamente



Vicente Tinoco

Gerente General