

Quito 1 de marzo de 2017

Señores Accionistas

**Latintax, Software del Ecuador s.a.**

Presente

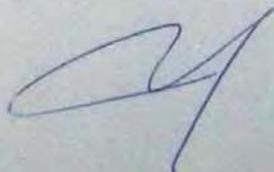
Estimados Señores

Mediante la presente a ustedes con la finalidad de presentarles un informe de las actividades desarrolladas durante año 2016

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 aunado a los efectos de los terremotos que han afectado a nuestra nación, nos ha afectado profundamente y los resultados los



podemos observar en el cuadro que se presenta a continuación en forma comparativa el año 2017 con respecto al 2016.

Allí observamos que nuestro desempeño ha desmejorado con respecto al periodo anterior.

Los elementos más importantes son los siguientes:

- Las ventas cayeron en un 22%
- Sueldos y salarios se ajustaron a la baja en un 18%
- Prácticamente todos los gastos tuvieron un ajuste en porcentaje negativo los gastos de operación tuvieron un ajuste a la baja del 19%
- El ejercicio presenta una pérdida de \$ 12.045,24.

LATINTAX SOFTWARE DEL ECUADOR  
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

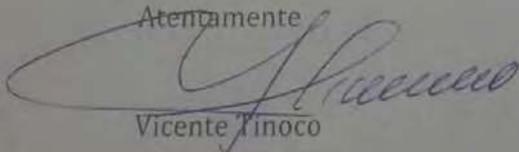
Cuenta	ACUMULADO AÑO		ACUMULADO AÑO		VARIACIONES	
	2017	%	2016	%	2017	%
VENTAS	163.999,76	100,00	193.245,19	100,00	-41.345,37	-21%
DESCUENTO EN VENTA	- 12.962,40	9,82	- 187,92	0,10	- 12.774,48	99%
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>152.121,36</b>	<b>100,00</b>	<b>193.057,27</b>	<b>100,00</b>	<b>- 40.935,91</b>	<b>- 21%</b>
SUELDOS	84.143,01	55,31	96.892,70	50,19	- 12.749,69	- 13%
APORTES JEFS Y FR	14.813,73	9,74	15.173,80	7,86	- 360,07	- 2%
BENEFICIOS SOCIALES	11.841,55	7,78	16.530,75	8,56	- 4.689,20	- 28%
HONORARIOS	9.439,93	6,19	9.197,30	4,76	2.242,63	24%
ARRENDOS	1.967,38	1,29	3.819,18	1,98	- 1.851,80	- 48%
MANTENIMIENTOS	2.076,52	1,36	3.148,26	1,63	- 1.071,74	- 34%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	1.833,73	1,20	911,53	0,47	922,20	101%
COMBUSTIBLES						
SEGUROS						
SUMINISTROS Y MATERIALES	2.214,26	1,45	2.469,66	1,28	- 255,40	- 10%
TRANSPORTE	1.124,38	0,74			1.124,38	100%
GASTOS DE VIAJE	3.956,27	2,60	525,66	0,27	3.430,61	65%
SERV. BASICOS Y MENSAJERIA	4.855,67	3,19	4.139,24	2,14	716,43	17%
IMPUESTOS Y CONTRIB	4.918,19	3,23	1.820,49	0,94	3.097,70	168%
DEPRECIACIONES	9.551,91	6,27	9.853,32	5,10	- 301,41	- 3%
PROVISIONES INCOBRABLES	111,77	0,07			111,77	100%
GASTOS DE GESTION	2.383,78	1,56	847,58	0,44	1.536,20	181%
OTROS SERVICIOS	794,21	0,52	988,45	0,51	- 194,24	- 24%
DESARROLLO	2.296,20	1,50	- 372,44	- 0,19	2.668,64	116%
JUBILACION PATRONAL	3.108,71	2,04	1.062,97	0,55	2.045,74	65%
<b>TOTAL GASTOS DE OPERACION</b>	<b>144.894,09</b>	<b>100,00</b>	<b>117.221,08</b>	<b>100,00</b>	<b>27.673,01</b>	<b>24%</b>
UTILIDAD OPERACIONAL	- 12.772,64	- 8,39	13.663,39	7,08	- 26.436,03	- 193%
OTRAS RENTAS	1.442,97	0,95	1.618,15	0,84	- 175,18	- 11%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	- 11.329,67	- 7,44	12.045,24	6,23	- 23.374,91	- 194%

**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 2016 no se cumplieron de acuerdo a lo esperado. Las ventas fueron menores a lo esperado y la carga laboral estuvo sobredimensionada con respecto a las ventas.
3. Estamos trabajando fuertemente definiendo nuevas estrategias para ubicar nuevos clientes, entre ellas:
  - Disminución importante de los precios de nuestros productos, alcanzando en algunos casos descuentos del orden del 50%.
  - Adecuar el licenciamiento para incorporar tantas máquinas como requiera el cliente, en lugar de los clásicos esquemas 1-4 y SL.
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 estabilidad. La incorporación de Nancy Castillo en la administración y la reincorporación de Mayra Lojan luego de su permiso postnatal han significado el ingreso de recursos renovados a nuestra organización. Sin embargo, es posible que tengamos que tomar algunas decisiones para ajustar el capital humano a las reales dimensiones de la compañía.
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