

Quito 27 de marzo de 2020

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 2019

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 estrategias digitales que nos han traído excelentes resultados:

- Presencia en el buscador Google.com
- Inversión en Adwords de Google
- Presencia en Facebook
- Boletines vía e-mail a nuestra base de datos de clientes y oportunidades.

2. Se continúa trabajando aceleradamente en los trabajos para adecuar nuestras herramientas a las exigencias de facturación Electrónica y se continuaron con importantes esfuerzos en todos los productos basados en los nuevos requerimientos de la administración tributaria y de las necesidades de nuestros clientes. Sin embargo, a nuestros equipos de desarrollo les ha tocado enfrentar una gran cantidad de situaciones historicas que les ha impedido incorporar todas las funcionalidades requeridas para captar nuevos clientes, y mantener los actuales, tales como liquidaciones, de compra, facturas de reembolso, el módulo de producción y el módulo de importaciones.



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.
4. En el año 2019 nos toco vivir un relativo estancamiento de la actividad económica en el Ecuador. La incorporacion de empresas a la plataforma de Facturación Electrónica fue diferido considerablemente afectando de manera importate la tasa de crecimiento que habiamos logrado en el 2018. Los resultados los podemos observar en el cuadro que se presenta a continuación en forma comparativa el año 2019 con respecto al 2018 en donde podemos observar el desempeño con respecto al periodo anterior.

Los elementos más importantes son los siguientes:

- Las ventas netas bajaron un 27% con respecto al año 2018 en comparación con un aumento del 23 % del 2018 con respecto al año 2017.

	2018	2019	Variación	%
VENTAS NETAS	143.471,02	104.340,86	- 39.130,16	-27%

- Carga salarial (sueldos y salarios, aportes al IESS, FR y beneficios sociales) bajaron en un 7%. La razon es la renuncia de Rosangel Vasquez y el colgelamiento de los salarios en el año 2019

	2018	2019	Variación	%
SUELDO	56.423,17	51.773,51	-4.649,66	-8%
APORTES IESS Y FR	10.120,89	9.319,52	-801,37	-8%
BENEFICIOS SOCIALES	14.039,43	13.501,44	-537,99	-4%
	80.583,49	74.594,47	-5.989,02	-7%
Porcentaje sobre ingresos	56%	71%		15%

Sin embargo, observamos que el impacto de la carga salarial sobre los ingresos ha subido considerablemente. En el año 2018 el porcentaje de la carga salarial sobre los ingresos fue del 56% mientras que en el 2019 alcanza el 71%

Los gastos tuvieron una disminución muy importante del orden del 50%, principalmente debido a la partida de mantenimiento, la cual en el año 2017 fue de \$2.730, en 2018 de \$20.000 y este año de 7929,73. Con esta partida se cubren los costos de mantenimiento de la plataforma de Software que se realiza desde

4

Venezuela y que hasta la fecha no había tenido un pago recurrente dada la situación operativa de la compañía.

CUENTA	ACUMULADO AÑO	ACUMULADO AÑO	
	REAL 2018	REAL 2019	%
HONORARIOS	5.236,67	5.708,84	9%
COMISIONES AGENTES NEGOCIOS	2.314,77	261,43	-89%
ARRIENDOS	1.622,28	1.622,28	0%
MANTENIMIENTOS	20.000,00	7.929,73	-60%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	520,70	462,88	-11%
COMBUSTIBLES			
SEGUROS			
SUMINISTROS Y MATERIALES	2.187,57	1.936,27	-11%
SERVICIOS BANCARIOS		956,36	
GASTOS DE VIAJE	3.287,23	3.575,77	9%
SERV BASICOS Y MENSAJERIA	4.797,65	4.311,05	-10%
IMPUESTOS Y CONTRIB	3.635,02	2.072,84	-43%
DEPRECIACIONES	5.997,24	- 4.488,88	-175%
PROVISIONES INCOBRABLES			
GASTOS DE GESTION	1.719,93	1.971,94	15%
OTROS SERVICIOS	1.948,58		-100%
DESAHUCIO	812,40	692,57	-15%
JUBILACION PATRONAL	1.511,53	956,14	-37%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	55.591,57	27.969,22	-50%

- Como podemos observar en el cuadro siguiente, producto de las variaciones en la carga laboral y en los gastos generales, la utilidad del ejercicio tuvo una caída del 76% con respecto al año anterior para situarse en \$ 1871,94.

UTILIDAD OPERACIONAL	7.295,96	1.777,17	-76%
OTRAS RENTAS	560,69	94,77	-83%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7.856,65	1.871,94	-76%

Conclusiones:

1. Los cambios en los plazos para la incorporación de las empresas a la facturación electrónica han tenido un impacto importante en las ventas, lo cual se traduce en la disminución de nuestra penetración en el mercado de nuestros productos.
2. Hemos trabajado fuertemente adaptándonos a las necesidades de los clientes y a su forma de trabajo lo cual ha ayudado para ganarnos su confianza. La actividad de ventas estuvo adecuada al capital humano de la empresa y eso contribuyó a los resultados del año.
3. Nuestro equipo humano en Ecuador sigue presentando debilidades importantes en el registro de casos, análisis de situaciones lo cual incide en que los equipos de

desarrollo en Venezuela tengan una carga elevada de soporte en detrimento de los avances en nuevas funcionalidades. Los equipos de desarrollo que nos proveen del mantenimiento del Software han sufrido importantes bajas por la situación en Venezuela. Eso ha significado que buena parte del tiempo de programación ha sido empleado para corregir situaciones históricas en nuestro software y de soporte y se ha avanzado relativamente poco en las adaptaciones necesarias para incorporarlos a las funcionalidades de facturación electrónica, lo cual ha incidido parcialmente en nuestras operaciones comerciales. Vamos a trabajar fuertemente para corregir esta situación.

4. Esperamos incorporar en el año 2020 las funcionalidades de liquidaciones de compra y facturas de reembolso electrónicas. Adicionalmente esperamos incorporar progresivamente el módulo de producción, compras y punto de ventas.
5. Aunque seguimos trabajando fuertemente definiendo nuevas estrategias para ubicar nuevos clientes, entre ellas el ajuste de los precios a los estándares de la competencia y adecuando el licenciamiento para incorporar tantas máquinas como requiera el cliente, no auguramos una importante recuperación en las ventas y en la utilidad para el año 2021. Sin embargo, no quede la duda que estamos trabajando con gran entusiasmo para superar los inconvenientes y alcanzar las metas deseadas.

Atentamente



Vicente Tinoco

Gerente General