

Canales de Distribución:

En el Plan de Negocios se había planteado la creación de Canales de Distribución de RPS en Ecuador, Colombia y Perú. La meta fue crear un canal en cada país durante los 3 primeros meses, y al noveno contar con 3 canales en Ecuador y Perú y 4 canales en Colombia.

En marzo del 2014 se llegó a un acuerdo de Distribución con la empresa Proveedores del Ecuador, empresa que a su vez tomó participación accionaria en RPS Andino como parte del acuerdo establecido.

En septiembre del 2014 se llegó a un acuerdo de Distribución con la empresa de reciente creación E&E Consultores, de Colombia, cuyo representante legal es el Ing. Eduardo Ocampo.

En Perú no se hizo gestión al respecto.

Se consideró que mientras no exista el desarrollo de la respectiva localización de estos países, no es conveniente iniciar la gestión comercial.

Vistas de Iberoamérica

Hemos recibido la visita del Director de Canal RPS Internacional, Juan Carlos Libori en las siguientes fechas: del 19 al 21 de febrero, en la semana del 9 de junio y en la semana del 15 de septiembre. Se aprovechó de su presencia para la visita a prospectos, clientes y la realización de eventos de lanzamiento de RPS, como parte del plan de introducción de la marca RPS.

Estas visitas nos brindan una muestra del interés del fabricante en desarrollar la distribución de RPS en la región y la excelente relación con RPS ANDINO y sus canales.

Eventos

En el transcurso del año hemos realizado tres eventos con el objetivo de introducir la marca RPS, invitando principalmente a empresas pertenecientes a los sectores: industrial, proyectos y servicios; dichas empresas pertenecen a un segmento de tamaño mediano.

Los eventos se realizaron en las siguientes fechas con la participación de Juan Carlos Libori como conferencista:

El 20 de febrero en el Hotel Sheraton, en la ciudad de Quito

El 16 de septiembre en el Swissotel, en la ciudad de Quito. Este evento fue realizado conjuntamente con la empresa Proveedores.

El 18 de septiembre en el Wynnham Hotel, en la ciudad de Guayaquil. Este evento fue realizado conjuntamente con la empresa Proveedores.

Lamentablemente en todos los casos, a pesar de contar con un buen número de confirmaciones, la asistencia fue baja.

Gestión Comercial

La gestión comercial se inició desde el último trimestre del 2013 mientras se gestionaba la constitución de la Empresa.

Aplicando el modelo comercial sugiero por Iberoamérica, en general se ha atendido a más de 33 empresas. De todos estos contactos, se logró la firma de contratos con 3 empresas: CONCUPI, Ensambladora Motoensab y EGAR S.A. A través del Canal Proveedores, se firmó con la empresa farmacéutica Química Ariston. Estas cuatro empresas se encuentran en proceso de implementación.

INFORME ANUAL DE GERENCIA 2014

RPS ANDINO RPSANDINO S.A.

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas el año 2014, el mismo que fue el inicio de operaciones de RPS Andino una vez concluidos todos los trámites de constitución de la empresa a finales del 2013, con la obtención del RUC correspondiente.

1. Objetivos previstos

De acuerdo a lo establecido en el Plan de Negocios, se realizó la contratación del personal para la conformación del equipo de colaboradores, compuesto por:

- Un Consultor Financiero
- Un Consultor de Operaciones
- Un Consultor de Soporte Técnico, incorporado en el mes de junio
- Un Asistente de Gerencia

La Asistente de Gerencia renunció en noviembre y lamentablemente la persona de Soporte Técnico, renunció a principios del mes de diciembre.

Capacitación

El personal contratado, así como un grupo de colaboradores de Novatech, iniciaron en el mes de enero 2014 un proceso de Capacitación e-learning en RPS2013, con un tiempo aproximado de cuatro meses. El objetivo de incorporar al personal de Novatech fue para que conocieran la solución RPS ya que brindaron soporte en el desarrollo de la Localización Ecuador.

Posteriormente en el mes de mayo, se brindó capacitación presencial en Quito con un consultor de Iberoamérica, en esta ocasión, participaron también consultores de la empresa Proveedores, nuestro Canal de Distribución y Socio.

Es importante mencionar que siempre hemos recibido atención y capacitación por parte de Iberoamérica, cuando nuestros consultores lo han requerido.

Desarrollo de Localizaciones

Para el proceso de desarrollo de las Localizaciones Ecuador, Perú y Colombia, recibimos la visita de tres fundadoras del área de Software Factory de Iberoamérica en la semana del 17 de febrero. Se incorporaron a las reuniones de trabajo correspondientes, personal de Novatech Ecuador, Novatech Perú y el consultor colombiano Eduardo Ocampo.

La Localización para Ecuador estuvo lista a finales del mes de Octubre, conjuntamente con la liberación de la versión RPS2015. El desarrollo de la misma tardó algunos meses más de lo previsto, ya que Iberoamérica tuvo que emprender adicionalmente en un desarrollo para que la solución cumpla con las normas contables del Ecuador.

Las especificaciones para el desarrollo de la localización Perú y Colombia, no se las obtuvo hasta finales del año por lo que Iberoamérica no pudo emprender en su respectivo desarrollo.

4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales

Resultados

Considerando que RPS Andino no tiene histórico de años anteriores, se comparará contra el Plan de Negocios elaborado para la creación de la Empresa.

Ventas

Licencias:	Plan de	Real	Cumplimiento
	Negocios		
Directas (RPS Andino S.A.)	\$80,000	\$70,136.50	87.67%
Canal Colombia	\$50,000	0	0%
Canal Perú	\$50,000	0	0%
Canal Ecuador	0	\$26,550.00	
Total Licencias	\$180,000	\$96,686.50	53.71%
Consultoría:			
RPS Andino	\$80,000	\$36,437.25	45.54%

Nota: El 100% de este rubro se trasladó a librerías; a partir del primer año de renovación RPS Andino obtiene un 50% de este rubro de sus clientes directos. El correspondiente a la renovación de los clientes de los canales, RPS Andino obtiene un 25%.

E-learning

de los canales, RPS Andino obtiene un 25%

Nota: Este valor corresponde a la facturación de la formación e-learning contratada por Proveedores para su capacitación interna y para su cliente Química Ariston, el cual se trasladó a Ibermática, RPS Andino y RPS Andino para sus clientes. La formación e-learning contratada por RPS Andino para sus clientes margina muy poco en este rubro. Los directos se lo incluye dentro del rubro de Consultoría, pues se margina muy poco.

Servicios Administrativos

0	\$260.00
---	----------

Nota: Valor facturado por contratación de Cursos e-learning

Resumen:

Total General Ventas	\$260,000	\$177,749.85	68.37%
Total Gastos	\$292,760	\$244,709.23	83.58%
Utilidad / Périda	\$-32,760	\$-66,959.38	204.39%

2. Cumplimiento de las Disposiciones de la Junta General y del Directorio

Se ha dado fiel cumplimiento a las disposiciones de la Junta General y del Directorio, detalladas en las facultades asignadas a la Gerencia:

General:

a) Representar a la compañía, legal, judicial y extrajudicialmente;

b) Administrar la empresa, instalaciones y negocios de la compañía, ejecutando a nombre de ella toda clase de actos y contratos sin más limitaciones que las señaladas en los estatutos y en las resoluciones de la Junta General de Accionistas y/o del Directorio;

Junta General de Accionistas y/o del Directorio;

(c) Convocar a las sesiones de la Junta General de Accionistas y del Directorio y actuar como Secretario de las mismas;

company:

(d) Nominar y remover a los empleados y en general al personal de trabajadores que laboren en la

e) Dirigir e intervenir en todos los negocios y operaciones de la compañía, abriendo cuentas corrientes, de ahorros, girando, aceptando, suscribiendo, cediendo y endosando letras de cambio, pagando y otros valores negociables, cheques u otros documentos, a nombre y por cuenta de la compañía, otorgando recibos, firmando contratos o contraendo préstamos, realizando inversiones, etc., dentro de las políticas, límites y/o montos fijados por la Junta General de Accionistas y/o el Directorio.

políticas, límites y/o montos fijados por la Junta General de Accionistas y/o el Directorio.

f) Otorgar poderes para negocios especiales. Para nombrar procurador judicial o un Factor, así como para conferir poderes generales, necesitará autorización previa del Directorio;

conferir poderes generales, necesitará autorización previa del Directorio;

h) Presentar anualmente a la Junta General un informe, juntamente con el balance y los proyectos de reparto de utilidades;

reparto de utilidades;

?) Las demás que confieran las reyes, los estatutos, los reglamentos internos, las resoluciones de la Junta General y del Directorio, y en general todos los que le son inherentes al cargo en la compañía.

General y del Directorio, y en general todos los que le son inherentes al cargo en la compañía.

3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito

administrativo, laboral y legal.

No se han producido hechos extraordinarios durante el ejercicio fiscal 2014; sin embargo, cabe recalcar

que se han cumplido todas las normas legales en materia laboral y administrativa.

Así mismo mencionar, que la compañía IBERMÁTICA se acogió al Convenio de Doble Tributación existente entre nuestros países, por lo que en cumplimiento a las disposiciones del SRI, en común acuerdo con esta empresa, se decidió contratar con la compañía Auditora BDO para la realización del informe de Gastos al Exterior. El gasto será compartido por las dos empresas en función del valor correspondiente en cada país. Así mismo, se acordó que el contrato se lo formalice a inicios del 2015. El valor que pagará RPS Andino asciende a \$2.534.00 más IVA.

Tomando en consideración que en la Venta Real se incluye valores no estimados en el Plan de Negocios, para objetivos de comparación contra el mismo, a continuación se detalla la Venta sin los rubros de Mantenimiento, E-learning y Servicios Administrativos:

Total Ventas vs. Plan de Negocios	\$260,000	\$133,123.75	51.20%
-----------------------------------	-----------	--------------	--------

Es decir, el cumplimiento en el rubro Ventas en relación al Plan de Negocios corresponde a un 51.20%.

Como se podrá apreciar, el hecho de no contar con las ventas estimadas en el Plan de Negocios por los canales de Colombia y Perú ha influido directamente en los resultados esperados. Así mismo, es importante resaltar, que se decidió como estrategia no abrir los canales de distribución en estos países hasta concretar el desarrollo de las localizaciones correspondientes.

Otros factores que no contribuyeron en el cumplimiento de las ventas estimadas fueron el no contar con la localización Ecuador en los tiempos estimados y el no contar con clientes en Ecuador en ambientes de producción, que los prospectos los quieren como referencia.

Así mismo, es importante mencionar que hemos comparado con algunas soluciones existentes en el mercado, que lo vuelve muy competitivo, como SAP B1, MBA 3, Unité élon y otras de origen español y argentino.

En el rubro de Gastos, como se podrá apreciar contra el estimado en el Plan de Negocios, fue menor debido a un control severo del mismo y estableciendo ahorros significativos para cuidar el patrimonio de los accionistas.

5. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Es importante mencionar que hemos brindado nuestro mayor esfuerzo en la administración de la Empresa, en los planes de introducción de la marca RPS, en la atención a nuestros prospectos y clientes en un mercado muy competitivo.

Las principales estrategias para el ejercicio económico 2015 son:

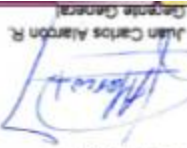
- El desarrollo de las localizaciones para Perú y Colombia
- La definición de los canales de distribución latentes en Perú, Colombia y Ecuador (Guayaquil)
- Consolidación del equipo de colaboradores de RPS ANDINO S.A.

6. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor

Se ha observado el cumplimiento de normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la Compañía.

Para finalizar, deseo aprovechar esta ocasión para agradecer al equipo de colaboradores de RPS ANDINO S.A. por su valiosa cooperación en este primer año de existencia, a los señores Accionistas y al Directorio de la Compañía por su apoyo y confianza depositada en mí persona.

Atentamente,


Juan Carlos Alarcon R.
Gerente General