INFORME ANUAL DE GERENCIA 2015

RPS ANDINO RPSANDINO S.A.

Quito, 31 de marzo de 2016

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas el año 2015, como segundo año de operaciones de RPS Andino S.A.

1. **Objetivos previstos**

Personal:

Se había definido como una de las estrategias, en cuanto a la estructura de personal de la Empresa se refiere, la Consolidación del equipo de colaboradores con la finalidad de reforzar el área de Consultoría y liderazgo en la implementación de proyectos de la solución RPS. Es así que en el mes de Septiembre 2015, se incorporó la Srta. Mónica Sosa como Gerente de Consultoría, quien venía desempeñando las mismas funciones en Novatech Perú durante 3 años y con una trayectoria de 17 años en dicha empresa.

En vista de falta de proyectos, no se consideró prudente incorporar a más consultores con experiencia a la nómina de RPS Andino, quedando pendiente ejecutarlo cuando las condiciones lo permitan.

La estructura de personal al 31 de Diciembre estuvo conformada por:

Gerente General
Gerente de Consultoría
Un Consultor Financiero
Un Consultor de Operaciones
Un Consultor de Soporte Técnico

Durante el año 2015 tuvimos la renuncia de dos personas que ocuparon el cargo de Consultor de Soporte Técnico, los mismos que fueron reemplazados relativamente pronto. Por otro lado tuvimos la renuncia del Consultor de Operaciones; quien gracias a que nos anticipó su salida con bastante tiempo tuvimos la oportunidad de contratar a su reemplazo para que reciba capacitación de él durante tres meses.

Durante este año, no se llenó la vacante de Asistente de Gerencia.

Capacitación

El nuevo Consultor de Operaciones, aparte de la capacitación personal que recibió del Consultor saliente, recibió formación e-learning desde la plataforma de Ibermática.

El Consultor Técnico recibió una corta capacitación por parte de la persona que se retiró, por parte de los consultores de Ibermática cuando lo ha requerido y autocapacitación con base en la información disponible.

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

Desarrollo de Localizaciones

Ecuador:

La Localización para Ecuador estuvo lista a finales del mes de Octubre del 2014, conjuntamente con la liberación de la versión RPS2015; sin embargo, a medida que se ha ido avanzando en las implementaciones en nuestros clientes en el año 2015, ha sido necesario realizar ajustes a las mismas.

Perú:

El primer documento con los requisitos para el desarrollo de la localización Perú se lo obtuvo en el mes de marzo con el apoyo y aporte de Novatech Perú; posteriormente se mantuvieron varias reuniones virtuales entre Novatech Perú, Ibermática y RPS Andino para analizarlo y avanzar con el plan de desarrollo; sin embargo, la falta de conocimiento, por una parte, de la legislación peruana por parte de nuestra Consultora y de la solución RPS por parte de Novatech Perú, no permitía que el avance sea significativo. Por esta razón se decidió que nuestra Consultora Karline Alarcón viaje a Lima en la primera semana de julio, con la finalidad de conocer con mayor detalle los requisitos de la localización a la vez que realizaría una rápida capacitación de RPS a nuestro soporte en Novatech Perú, además de relacionar dichos requisitos y su aplicación en la solución RPS.

Por distintas circunstancias posteriores a julio, tales como: vacaciones del personal de Ibermática; actividades por la salida en vivo de algunos de nuestros clientes y su consecuente dedicación de tiempo; la realización de ajustes a la localización Ecuador por cambios en la legislación y, adicionalmente desarrollos en el estándar de RPS a medida que se han identificado necesidades, lamentablemente el desarrollo de la localización Perú se vio suspendido en varias oportunidades sin que hasta el final del 2015 se lo haya concluido. Es un objetivo tanto de RPS Andino, como de Ibermática, culminar con dicho desarrollo hasta mediados del 2016.

Colombia:

Los requisitos para el desarrollo de la localización Colombia, no se los obtuvo hasta finales del año por lo que no fue factible avanzar nada en este tema. Sin ser su obligación, pero con la intención de apoyarnos con este propósito, la empresa E&E Consultores, que fuera nombrada como Canal Subdistribuidor de RPS en Colombia, ofreció desarrollar el documento correspondiente sin poder cumplir. En el siguiente tema me referiré sobre la empresa E&E Consultores.

Canales de Distribución:

En septiembre del 2014 se llegó a un acuerdo de Distribución con la empresa de reciente creación E&E Consultores, de Colombia, quienes luego de realizar alguna gestión comercial, en el mes de junio decidieron no continuar más con la Distribución de RPS debido a encontrar muchas barreras de entrada, entre ellas un mercado maduro de ERP´s extranjeros y soluciones locales . Al no continuar con la relación contractual, no concluyeron con el soporte que nos estaban brindando para desarrollar la localización Colombia.

Con las empresas contactadas en Perú no prosperó su interés de tomar la representación de RPS; por lo que será necesario continuar buscando alternativas.

Visitas de Ibermática

En el mes de febrero recibimos la visita del Director de Canal RPS Internacional, Joan Carles Libori, acompañado de Aitor Guerra, de la Unidad de Soluciones Empresariales, con quienes se aprovechó para visitar clientes y prospectos; la realización de un evento en el Hotel Dann Carlton, conjuntamente con Provedatos, sobre la nueva versión de RPS; Aitor Guerra también brindó capacitación a nuestros consultores.

Gestión Comercial

A pesar de haber realizado una gestión comercial adecuada, en especial por parte de Provedatos, no se llegó a concretar nuestra estimación de venta de proyectos. Conjuntamente se logró la firma de 4 contratos con las siguientes empresas: Metaltronic S.A. cliente de RPS Andino y a través de Provedatos, se firmó con Conelsa, Inselec y Dlipsa. Estas cuatro empresas se encuentran en proceso de implementación.

De los contratos anteriores al 2015, solamente la empresa CONCUCIP ha salido en vivo, aunque sin llegar a estabilizar totalmente el sistema y el resto (Motoensab, EGAR y Química Ariston este último atendido por Provedatos) siguen en proceso de implementación al 31 de diciembre. De estos, está planificado que EGAR arranque en vivo en enero 2016. En los meses siguientes, saldrán en vivo también 3 clientes de Provedatos.

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

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 31 de marzo del 2015 resolvió por unanimidad:

A. Aumentar el capital de la compañía en la suma de USD 110.000, fijándolo así en la suma total de USD 120.000 (CIENTO VEINTE MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA), pagadero mediante compensación de créditos por los aportes efectuados por los accionistas para futuras capitalizaciones. Por el aumento de capital acordado, se emitirán 110.000 acciones de USD 1 de valor cada una, numeradas del 10.001 al 120.000, inclusive.

B. Aprobar el aumento del capital autorizado en USD 220.000 que resuelve fijarlo en un monto de USD 240.000 (DOCIENTOS CUARENTA MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA), que es el doble del capital suscrito.

C. Reforma de estatutos, por el aumento de capital suscrito y autorizado, la Junta General por unanimidad resolvió reformar el artículo quinto de los estatutos, que dirá:

"ART. 5.- CAPITAL SUSCRITO Y AUTORIZADO.-
5.1.- El capital suscrito de la compañía es de USD 120.000 (CIENTO VEINTE MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA), dividido en 120.000 (CIENTO VEINTE MIL) acciones ordinarias y nominativas de UN DÓLAR de valor cada una, numeradas del 0001 al 120.000, inclusive.
5.2.- El capital autorizado es de USD 240.000 (DOCIENTOS CUARENTA MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA), valor hasta el cual la compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones."

Los trámites correspondientes a estas disposiciones concluyeron el 15 de diciembre, con la respectiva inscripción en el Registro Mercantil.

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 2015; sin embargo, cabe recalcar que se han cumplido todas las normas legales en materia laboral y administrativa.

Al igual que el año anterior, toda vez que la compañía Ibermática se acogió al Convenio de Doble Tributación existente entre nuestros países y en cumplimiento a las disposiciones del SRI, en común acuerdo con esta empresa, se decidió contratar nuevamente a la compañía Auditora BDO para la realización del Informe de Gastos al Exterior. El gasto por dicho Informe será compartido por las dos empresas en función del valor correspondiente en cada país; el valor que pagará RPS Andino asciende a $2,534.00 más IVA.. Así mismo, se acordó que el contrato se lo formalice a inicios del 2016.

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

Resultados

La comparación se realiza contra el Plan de Negocios para el 2015

	VENTAS 2015			
	LICENCIAS	**PRESUPUESTO**	**REAL**	**CUMPLIMIENTO**
	LICENCIAS RPS ANDINO	110.000,00	50.070,50	45,52%
*1	LICENCIAS CANALES LOCALES	60.000,00	45.120,02	75,20%
*1	LICENCIAS CANALES INTERNACIONALES	66.665,00	-	0,00%
	TOTAL LICENCIAS	236.665,00	95.190,52	40,22%
*2	**CONSULTORIA**	162.385,75	70.100,25	43,17%
*3	**DESARROLLOS**		9.910,06	
	MANTENIMIENTO			
*4	MANTENIMIENTO RENOVACIONES	33.522,83	33.132,23	98,83%
*5	MANTENIMIENTO NUEVOS CONTRATOS	83.999,58	40.042,10	47,67%
*6	**E-LEARNING**		7.150,00	
	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS		498,00	
	TOTAL VENTAS 2015	**516.573,16**	**256.023,16**	**49,56%**

Notas:

*1 El valor del presupuesto de Licencias de Canales considera solamente el ingreso para RPS ANDINO; es decir descontada la comisión del canal; establecida en 50%. El valor de venta al cliente final por parte del Canal sería del doble al presupuestado.

*2 El presupuesto de Consultoría incluye $66.135,75 contratado en el 2014, de este valor, al 31 de diciembre aún no se ha facturado $7,432.50 a la compañía Motoensab ya que todavía no arranca en vivo.

De la consultoría contratada en el 2015 se facturará $34,191.00 a la compañía Metaltrónic en el 2016.

*3 No se define un presupuesto para Desarrollos puesto que éstos no son predecibles. Dichos desarrollos son ejecutados en Ibermática dejando un margen muy bajo para RPS ANDINO; la totalidad contratada ha sido facturada parcialmente en este año a nuestros clientes; el saldo será facturado hasta el primer trimestre del 2016; al igual que el pago a Ibermática.

*4 A partir del segundo año de Renovaciones por Mantenimiento, RPS ANDINO margina un 50% del valor de anual por sus clientes directos y un 25% de las renovaciones de los clientes de los canales.

*5 El presupuesto de Mantenimiento por Nuevos Contratos se calcula en función del Precio de Venta del Fabricante por todos los proyectos estimados entre RPS ANDINO y sus canales. El valor de la venta real se transfiere en un 100% a Ibermática el primer año de contratación.

*6 El presupuesto por E-learning está incluido dentro del rubro general de Consultoría. Sobre este rubro, RPS ANDINO margina muy poco, transfiriendo la mayoría de este valor a Ibermática.

RESUMEN				
		PRESUPUESTO	REAL	CUMPLIMIENTO
	TOTAL GENERAL VENTAS	516.573,38	256.023,16	49,56%
*7	TOTAL GASTOS	330.135,48	271.393,86	82,21%
	UTILIDAD / PERDIDA	186.437,90	(15.370,70)	-8,24%

	CONTRIBUCION	36,09%	-6,00%	

Como se podrá apreciar, la falta de cumplimiento de ventas localmente como 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. Es importante recalcar, que mientras no se cuente con el desarrollo de las localizaciones correspondientes, no es posible iniciar el proceso de ventas en estos países.

En el mes de abril, con el objetivo de concretar un número importante de clientes que además sean referenciales, en reunión con los Directores y nuestro socio y canal Provedatos, se decidió una estrategia consistente en otorgar descuentos especiales en licencias a los clientes, para asegurar el cierre de las negociaciones; dicho descuento lo asumimos en partes iguales. Esto, evidentemente, también afectó a los ingresos y margen estimados ya que el descuento al Canal llegó en algunos casos hasta el 70%. La estrategia se mantiene hasta completar por lo menos 10 clientes referenciales y aquellos prospectos a quienes se les haya extendido una cotización. Se estima que para finales del primer trimestre 2016 se dé por finalizado este acuerdo de descuento especial.

Uno de los factores que afectó al cumplimiento de ventas localmente fue la situación económica del País, que a pesar que el gobierno no lo quiera reconocer, existe una crisis que se la siente a nivel empresarial; adicionalmente, existe incertidumbre por cambios en leyes y reglamentos establecidos para determinados sectores de mercado. La gran mayoría de los prospectos que estaban siendo atendidos han dejado en suspenso sus planes de inversión en soluciones ERP.

Como siempre, es importante mencionar que hemos competido contra algunas soluciones existentes en el mercado, como SAP B1, MBA 3 y otras; en especial SAP B1 está muy bien posicionado y sus distribuidores tienen estrategias muy agresivas de negociación.

El rubro de Gastos, como se podrá apreciar contra el estimado en el Plan de Negocios, fue menor que el presupuestado.

Notas:

*7 En los gastos Reales consta un valor de $20,751.00 no presupuestado, que corresponde a contratos a Ibermática para desarrollos de nuestros clientes. Como se mencionó anteriormente, las ventas por este rubro tampoco fueron presupuestadas. Adicionalmente se contrató el desarrollo de la funcionalidad de Importaciones solicitada por RPS Andino y Provedatos, ya que el estándar de RPS no cuenta con dicha

funcionalidad. El costo de ese desarrollo fue cubierto en partes iguales entre Provedatos, Ibermática y RPS Andino.

5. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Las principales estrategias para el ejercicio económico 2016 son:

A. Concluir con el desarrollo de la localización Perú.
B. Establecer convenio con alguna empresa o persona que nos provea de las especificaciones para el desarrollo de la localización Colombia.
C. Definir la contratación de canales de distribución en Perú, Colombia y Ecuador (Guayaquil)
D. Iniciar con el proceso de comercialización de RPS en la nube

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, a los señores Accionistas y al Directorio de la Compañía por su apoyo y confianza depositada en mi persona.

Atentamente,

Juan Carlos Alarcón R.
Gerente General
RPS ANDINO S.A.