

INFORME ANUAL DE GERENCIA 2016

RPS ANDINO RPSANDINO S.A.

Quito, 10 de marzo de 2017

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2016, como tercer año de operaciones de RPS Andino S.A.

1. Objetivos previstos

Personal:

Al igual que el año anterior, por la falta de proyectos nuevos no se consideró prudente incorporar a más consultores con experiencia a la nómina de RPS Andino; sin embargo, se ve la necesidad de la contratación de más personal por los proyectos en proceso de implementación y por el número de nuevos clientes que se estiman para el siguiente año.

Tuvimos la renuncia del Consultor de Operaciones; quien alcanzó a capacitar brevemente a su reemplazo.

Por otro lado, la consultora de Finanzas se embarcó por lo que fue necesario contratar a otra persona para que la reemplace durante el período de maternidad y que además permanezca como personal definitivo en la Empresa.

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

- Gerente General
- Gerente de Consultoría
- Dos Consultores Financieros
- Un Consultor de Operaciones
- Un Consultor de Soporte Técnico

Implementaciones de RPS

Al momento de la salida en vivo de algunos clientes, tanto de Proveedores como de RPS Andino, se identificó la falta de cierta funcionalidad en el Sistema, especialmente en los módulos financieros relacionada con prácticas que son de uso general en nuestro país pero sin que estas calgan dentro del concepto de Localización propiamente. Esto generó serios problemas con los clientes, llegando incluso uno de ellos a abandonar el uso de RPS.

Se evidenció que tanto el personal de consultoría, como el de los clientes, no identificaron estas necesidades durante el proceso de implementación, así como tampoco realizaron pruebas integrales en donde se les hubiese podido identificar antes de la salida en vivo. Funciones, como el de la Conciliación Bancaria que si la tiene RPS, no era aplicable a nuestra realidad por lo que IBERMÁTICA tuvo que hacer los ajustes necesarios; como se menciona, lamentablemente después de haber salido en vivo los clientes.

Nuestros clientes a pesar de estar en vivo la mayoría de ellos, no se ha culminado totalmente su implementación como consecuencia, entre otras razones, de lo anteriormente mencionado.

Desarrollos en RPS

Una vez identificada la funcionalidad que hacía falta en RPS, se emprendió en un proceso de diseño localmente para remitirlo a IBERMÁTICA para su respectivo desarrollo. Con base en dichos diseños IBERMÁTICA estimó los tiempos de entrega, que se comunicó a los clientes, pero lamentablemente la

mayoría de los desarrollos se entregaron bastante más tarde de lo ofrecido; esta tardanza afectó mucho la credibilidad del sistema, como la del fabricante y a nosotros como distribuidores y subdistribuidores de la aplicación.

Entre otras cosas, dicho retraso en la entrega de los desarrollos obedeció a que Ibermática no estuvo preparada para enfrentarlos programadamente como están acostumbrados, sino que tuvieron que reaccionar sobre la marcha. Otros factores que incidieron son: diseños incompletos, entrega de versiones con errores que causaron un ir y venir de versiones y a la falta de personal en Ibermática en el período de vacaciones en España.

Finalmente, luego de varios meses de retraso Ibermática concluyó los desarrollos; sin embargo, el malestar en dos de los clientes de Provetatos por la falta de entrega oportuna de los mismos, así como por temas pendientes de los implementadores, provocó que uno de ellos abandonó el uso de RPS y el otro ha condicionado su uso con la entrega de una garantía bancaria, tema que aún está en proceso de negociación.

La funcionalidad añadida al sistema, entre otras, fue:

- REGISTRO DE DOCUMENTOS POR COBRAR
- ANULACIÓN DE CHEQUES
- SECUENCIALES E IMPRESIÓN DE COMPROBANTES DE INGRESO Y EGRESO DE TESORERÍA
- SECUENCIALES E IMPRESIÓN DE COMPROBANTES DE INGRESO Y EGRESO DE BODEGA
- AJUSTE A LA CONCILIACIÓN BANCARIA ESTÁNDAR (FUNCIONAMIENTO Y REPORTES)
- IMPUTACIÓN AUTOMÁTICA DE TIEMPOS EN ÓRDENES DE FABRICACIÓN
- NAVEGACIÓN A LOS ASIENTOS CONTABLES DESDE DIFERENTES MÓDULOS (COMPRAS, VENTAS Y ALMACÉN)
- REPORTES DE ANTIGÜEDAD DE CARTERA (CLIENTES Y PROVEEDORES)
- HISTORIAL DE CHEQUES

Canales de Distribución:

Perú

En Perú se llegó a un acuerdo de Subdistribución de RPS con Novatech Perú, quienes concretaron una negociación en el mes de octubre. Esto forzó también para que se emprenda con el desarrollo de la Localización Perú, la misma que se instalará en la nueva versión RPS2017.

El arranque del proyecto ha tenido problemas por la falta de servidores definitivos en el cliente.

Colombia

Por la falta de definiciones de la localización para Colombia, así como por la falta de la funcionalidad en RPS que se había identificado, no se forzó a concretar ningún acuerdo de Subdistribución en Colombia y como consecuencia, tampoco hubo gestión comercial.

De todas maneras se estableció contacto con una empresa en la ciudad de Bogotá que está interesada en tomar la subdistribución de RPS. Con seguridad se llegará a un acuerdo en el transcurso del 2017.

Visitas de Ibermática

Como consecuencia del malestar de los clientes en donde se identificó la falta de funcionalidad en RPS y para tener claro lo que se debía desarrollar, en el mes de junio recibimos la visita del consultor de Ibermática Aitor Guerra, de la Unidad de Soluciones Empresariales, con quien se aprovechó para visitar a estos clientes. Así mismo, Aitor Guerra también brindó capacitación a nuestros consultores.

Gestión Comercial

A pesar de haber realizado una gestión comercial adecuada, no se llegó a concretar nuestra estimación de venta de proyectos. Conjuntamente se logró la firma de 6 contratos con las siguientes empresas: Jabonería Wilson, cliente de RPS Andino; a través de Provedatos se firmó con Icapeb, Nolimit, Elalco y la empresa Inversiones Perú, cliente de Novatech Perú.

Se hizo esfuerzos por ofrecer la opción de RPS en la nube, pero no ha sido bien apreciada por los clientes. Han preferido siempre que se oferte la opción de licenciamiento on premise.

Es importante notar que el Plan de Negocios incluía proyectos tanto en Colombia como en Perú; sin embargo, por lo antes señalado, en Colombia no se realizó ninguna gestión comercial y en Perú se logró concretar un contrato pequeño.

2. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

Inspección de la Superintendencia de Compañías

En el mes de junio fuimos sujetos a un proceso de inspección por parte de la Superintendencia de Compañías, motivado por el aumento de capital que se realizó en el 2015.

Según la Credencial de Trabajo emitida por dicho organismo, la inspectora tenía la facultad de (copia textual): "...revisar los libros sociales y contables, examinar todas sus operaciones y procedimientos correspondientes, debidamente sustentados, principalmente lo siguiente:

- Libro de Acciones y Accionistas
- Libro Talonario de los Títulos de Acción
- Libro de Actas de Juntas Generales
- Notas de Cesión de Acciones
- Balances de Comprobación de Sumas y Saldos
- Estados Financieros Internos: Situación y Resultado Integral
- Libros Mayores
- Libros Auxiliares
- Comprobantes de Diario, Ingreso y Egreso
- Conciliaciones y Estados de Cuenta Bancarios
- Inventarios
- Conciliaciones de NEC a NIF*

En la primera inspección se generaron algunas observaciones, que fueron subsanadas para una segunda inspección. Luego de esta se dio por concluida la inspección sin tener ninguna observación adicional.

3. 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 2016

VENTAS 2016				
	LICENCIAS	PRESUPUESTO	REAL	CUMPLIMIENTO
	LICENCIAS RPS ANDINO	120.000,00	82.500,00	68,75%
*1	LICENCIAS CANALES-LOCALES	125.000,00	77.668,72	62,14%
*1	LICENCIAS CANALES-INTERNACIONALES	58.958,50	8.948,75	15,18%
	TOTAL LICENCIAS	304.958,50	170.118,47	55,78%
*2	CONSULTORIA	146.678,50	30.226,50	20,62%
*3	DESARROLLOS		9.850,70	
	MANTENIMIENTO			
*4	MANTENIMIENTO RENOVACIONES	66.154,75	64.096,44	96,89%
*5	MANTENIMIENTO NUEVOS CONTRATOS	102.899,37	55.982,10	54,40%
*6	E-LEARNING		7.300,00	
	CAPACITACION		5.103,0	
	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS		634,00	
	TOTAL VENTAS 2016	620.676,12	343.311,21	55,31%

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 presupuesto estimado es el remitido por el Canal Proveedor.

La venta Real refleja la facturación realizada al cliente que posteriormente decidió no usar el sistema. Con la finalidad de evitar malas referencias por parte de este cliente, RPS Andino devolvió lo que había recibido por licencias y asumió la devolución total por el rubro de mantenimiento anual que pagó el cliente. Dichas devoluciones contablemente están incluidas en el gasto, afectando negativamente a los resultados de la empresa. El valor total devuelto asciende a \$23.552,75 (sin IVA).

*2 El presupuesto de Consultoría incluye valores contratados en el 2015. Algunos de ellos al 31 de diciembre aún no se han facturado ya que todavía no amanecan en vivo.

*3 No se define un presupuesto para Desarrollos puesto que éstos no son predecibles.

*4 A partir del segundo año de Renovaciones por Mantenimiento, RPS ANDINO margina un 50% del valor anual por sus clientes directos y un 20% 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 del mantenimiento en función a la venta real se transfiere en un 100% aibernética el primer año de contratación; es decir, en el primer año RPS Andino no margina nada.

*6 No se define un presupuesto para E-learning puesto que éstos no son predecibles.

RESUMEN				
		PRESUPUESTO	REAL	CUMPLIMIENTO
TOTAL GENERAL VENTAS		520.576,12	343.311,22	65,94%
TOTAL GASTOS		385.558,27	371.587,65	96,38%
UTILIDAD / PERDIDA		235.117,85	(28.276,43)	-12,01%
CONTRIBUCION		17,88%	-8,24%	

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.

Uno de los factores que afectaron al cumplimiento de ventas localmente es la situación económica del País por la crisis que se le siente a nivel empresarial. La gran mayoría de los prospectos que estaban siendo atendidos han dejado en suspenso sus planes de inversión en soluciones ERP o han tomado la decisión de contratar soluciones locales a precios bastante más bajos de los que podemos ofrecer.

Como siempre, es importante mencionar que hemos competido contra algunas soluciones existentes en el mercado, como SAP B1, MSA 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 a pesar de haberse incluido la devolución al cliente, a través de Proveedores.

4. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Las principales estrategias para el ejercicio económico 2017 son:

- Cumplir con el Plan de Negocios establecido
- Concluir el desarrollo de la localización Perú.
- Concretar el acuerdo de subdistribución en Colombia y el respectivo desarrollo de la localización para este país.

5. 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 mí persona.

Acordamos:


 Carlos Alvarado R.
 Gerente General
 RPS ANDINO S.A.