**INFORME ANUAL DE GERENCIA 2017**

**RPS ANDINO RPSANDINO S.A.**

Quito, 21 de marzo de 2018

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2017, como cuarto año de operaciones de RPS Andino S.A.

## 1. Objetivos previstos

**Personal:**

Una vez que se consolidó la operación de implementación a cargo de RPS Andino y que asumiéramos el manejo de los clientes de nuestro subdistribuidor Provedatos, incorporamos a la nómina de RPS Andino dos consultores con experiencia. Adicionalmente llenamos la posición de Asistente Administrativo.

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

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

**Implementaciones de RPS**

En el año 2017 se ha continuado la estabilización de los clientes que están en vivo y por otro lado hemos ejecutado el proceso de implementación de aquellos que saldrían en vivo en el 2018.

Desde agosto retomamos el proceso de implementación de Inselec cuya fecha de salida en vivo se planificó y cumplió para el 2 de enero de 2018.

A partir de Octubre se iniciaron los procesos de implementación de Jabonería Wilson y su distribuidora comercial, DINUSA.

**Desarrollos en RPS**

Ibermática realizó desarrollos particulares solicitados por algunos de nuestros clientes.

En estos procesos hemos identificado oportunidades de mejora en los diseños y en las revisiones con el consultor funcional de Ibermática para evitar malentendidos que inciden en el tiempo de entrega de la funcionalidad solicitada. Nos percatamos de que varios desarrollos solicitados por los clientes, nos generaron muchos problemas en las implementaciones y en los cierres de proyectos. Esto lo vamos a corregir hacia adelante.

También conversamos con Ibermática para mantener el proceso de desarrollo de funcionalidad del software en control de Ibermática, de modo que podamos contar con las actualizaciones semanales de la herramienta. En RPS realizaremos únicamente reportes.

**Canales de Distribución:**

No se lograron concretar algunos posibles contratos de distribución con las empresas ni de Perú ni de Colombia. Aún nos queda la posibilidad de cerrar con CTN de Colombia y habrá que definirlo en el primer semestre del 2018.

De todos modos, los planes de desarrollo de la localización para Colombia y Perú con Ibermática, también se pospusieron debido a esta situación.

**Visitas de Ibermática**

Con motivo del lanzamiento de la nueva versión de RPS (RPS 2017) , en el mes de junio 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 realizó el desayuno empresarial "Industria 4.0" para dar a conocer las bondades de la nueva versión.

Adicionalmente se aprovechó para visitar con Joan Carles Libori un prospecto de Provedatos y uno de los clientes de RPS ANDINO.

Aitor Guerra también brindó una capacitación a todo el equipo de consultores (RPS y Provedatos) sobre la funcionalidad de RPS 2017

El evento de lanzamiento de la nueva versión se realizó también en Perú, de la mano de Grupo Novatech Perú S.A.

En los dos casos se contó con una aceptable presencia de prospectos y empresas interesadas.

**Gestión Comercial**

A pesar de haber realizado una gestión comercial adecuada y siguiendo los procedimientos de Ibermática, gestionamos 2 campañas de acercamiento con prospectos, sin embargo, no se llegó a concretar nuestra estimación de venta de proyectos.

Presentamos ofertas en 8 empresas, de las cuales conocemos que 2 seleccionaron MBA, 1 JDE y de las otras no tenemos confirmación del software seleccionado.

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. Talvez esto irá cambiando en el futuro.

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

**Cambio de Gerente General**

Juan Carlos Alarcón se desvinculó de la compañía a partir del 31 de marzo de 2017 y a partir del 1 de mayo lo reemplazo en el cargo.

La gestión de dirección comercial y de relación con clientes fue tomada por la Presidencia y en el tema comercial se reforzó la gestión con Pedro Paz y Miño a tiempo completo.

**Reclamación al SRI del Crédito Tributario**

A finales de 2017 se presentó el trámite de Devolución del Crédito Tributario, se espera que en el primer semestre de 2018 tengamos una respuesta favorable. El valor a recuperar es de aproximadamente US$22000, siendo potestad del SRI realizar un pago único o varios pagos parciales, en función del historial de crédito tributario anual.

### 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 2017

| | VENTAS 2017 | | |
|---|---|---|---|
| LICENCIAS | PRESUPUESTO | REAL | CUMPLIMIENTO |
| LICENCIAS RPS ANDINO | 152.490,00 | 26.459,00 | 17,35% |
| LICENCIAS CANALES LOCALES | 78.750,00 | 0,00 | 0,00% |
| LICENCIAS CANALES INTERNACIONALES | 72.500,00 | 0,00 | 0,00% |
| TOTAL LICENCIAS | 303.740,00 | 26.459,00 | 8,71% |
| | | | |
| CONSULTORIA | 168.287,00 | 126.412,00 | 75,12% |
| | | | |
| * DESARROLLOS | | 16.658,69 | |
| | | | |
| MANTENIMIENTO | | | |
| MANTENIMIENTO RENOVACIONES | 41.636,30 | 60.655,90 | 145,68% |
| MANTENIMIENTO NUEVOS CONTRATOS | 0,00 | 13.405,23 | |
| | | | |
| * E-LEARNING | | 9.800,00 | |
| * SERVICIOS ADMINISTRATIVOS | | 1.286,88 | |
| * OTROS INGRESOS | | 10.482,14 | |
| TOTAL VENTAS 2017 | 513.663,30 | 265.169,84 | 51,62% |

(*) No se definió un presupuesto para estos rubros (ss) considerando que no son predecibles.

| | RESUMEN | | |
|---|---|---|---|
| | PRESUPUESTO | REAL | CUMPLIMIENTO |
| TOTAL GENERAL VENTAS | 513.663,30 | 265.160,04 | 51,62% |
| | | | |
| TOTAL GASTOS | 306.692,60 | 254.307,61 | 82,92% |
| | | | |
| UTILIDAD/PERDIDA | 206.970,70 | 10.852,43 | 5,24% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CONTRIBUCIÓN | 40,29% | 4,09% | |

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 ha influido directamente en los resultados esperados.

A pesar de ello, debo resaltar que se ha hecho un enorme esfuerzo para no terminar el período con pérdida, y eso se logró. Debo mencionar que en los estados financieros que Uds. recibieron se han corregido varios errores de la contabilidad externa que se lograron detectar en este período, así como reflejar todos los rubros de manera transparente.

Uno de los factores que afectaron al cumplimiento de ventas localmente es la situación económica del País por la crisis que se la 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, MBA 3 y otras; en especial SAP B1 está muy bien posicionado y sus distribuidores tienen estrategias muy agresivas de negociación.

En el rubro de Gastos, hemos aplicado un control para mantenernos dentro de lo presupuestado.

**4. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.**

Las principales estrategias para el ejercicio económico 2018 son:

A. Lograr al menos 2 cierres de nuevos proyectos en el primer semestre
B. Concretar un acuerdo de distribución con Novatech para Ecuador y Perú.
C. Cumplir con el Plan de Negocios establecido.
D. Concretar al menos un acuerdo de subdistribución en Perú y concluir el desarrollo de la localización.
E. Concretar el acuerdo de subdistribución en Colombia e iniciar el 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 mi persona.

Atentamente,

Mónica Sosa Chiriboga
Gerente General
RPS ANDINO S.A.