INFORME ANUAL DE GERENCIA 2018

RPS ANDINO RPSANDINO S.A.

Quito, 13 de marzo de 2019

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2018, como quinto año de operaciones de RPS Andino S.A.

1. Objetivos previstos

Personal:

La estructura de personal disminuyó a finales de agosto por la desvinculación de uno de los Consultores Financieros.

La estructura actual está conformada por:

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

Implementaciones de RPS

Inselec salió en vivo en enero de 2018, fue un proceso exitoso y los niveles de requerimiento de soporte han sido mínimos.

En el año 2018 hemos ejecutado el proceso de implementación de Jabonería Wilson, y de su distribuidora comercial, DINUSA. El proceso de DINUSA está en stand-by desde el segundo trimestre mientras terminan la estabilización del software de ventas móviles.

Nolimit no recibió los desembolsos esperados para continuar el proyecto y cuando realice el pago de la reactivación de mantenimiento en el 2019 se iniciará de cero el proyecto.

Desarrollos en RPS

Ibermática continúa ejecutando el proceso de desarrollo de funcionalidad del software, de modo que podamos contar con las actualizaciones semanales de la herramienta. En RPS realizamos únicamente reportes y cambios menores.

Nuestro objetivo en la implementación se mantiene en minimizar las customizaciones.

El principal desarrollo realizado en el 2018 consiste en la interfaz con el software de WMS de Jabonería Wilson, mismo que era necesario para su operación.

Metaltronic también ha solicitado desarrollos particulares relacionados con los reportes de estructuras y costos de sus artículos fabricados.

Canales de Distribución:

Novatech se mantiene como el distribuidor principal de RPS Andino para la región, considerando su experiencia y trayectoria en el sector industrial.

Y adicionalmente, desde Novatech, se han hecho acercamientos con Grupo XXI para concretar una representación en Colombia. Grupo XXI atiende un amplio sector del mercado industrial de Colombia y Centro América. Y el contrato se debe firmar en el primer trimestre

Noticias de Ibermática

Ibermática ha estado trabajando en la nueva versión de RPS. RPS2019 se lanza a inicios de enero 2019, la localización a fines de enero y la capa Distributor se libera a fines de marzo.

En RPS realizaremos pruebas integrales en el mes de abril y hemos adelantado conversaciones con los clientes para empezar los procesos de migración a RPS2019 en mayo.

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

Reclamación al SRI del Crédito Tributario

Tuvimos un resultado favorable del SRI en cuanto a la reclamación presentada en el 2017; sin embargo, no recuperamos el valor total. El valor que recuperamos fue de $16273,22. La diferencia se registró como pérdida.

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 2018:

VENTAS 2018			
LICENCIAS	**PRESUPUESTO**	**REAL**	**CUMPLIMIENTO**
LICENCIAS RPS ANDINO		2.920,00	
LICENCIAS CANALES LOCALES	128.000,00	0	0,00%
LICENCIAS CANALES INTERNACIONALES		0	0,00%
TOTAL LICENCIAS	128.000,00	2.920,00	2,28%
CONSULTORIA	157.500,00	137.276,40	87,16%
DESARROLLOS		21.522,00	
MANTENIMIENTO			
MANTENIMIENTO RENOVACIONES	100.000,00	95.993,30	95,99%
MANTENIMIENTO NUEVOS CONTRATOS	0	511,00	
OTROS INGRESOS		7.162,72	
TOTAL VENTAS 2018	**385.500,00**	**265.385,42**	68,84%

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

RESUMEN			
	PRESUPUESTO	REAL	CUMPLIMIENTO
TOTAL GENERAL VENTAS	385.500,00	265.385,42	51,62%
TOTAL GASTOS	281.230,00	291.176,55	82,92%
UTILIDAD/PERDIDA	104.270,00	-25.791,13	5,24%
CONTRIBUCIÓN	27,05%	-9,72%	

Como se podrá apreciar, la falta de cumplimiento de ventas localmente ha influido directamente en los resultados esperados.

Uno de los factores que afectaron al cumplimiento de ventas locales es la situación económica del País por la crisis que se la siente a todo nivel. 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; en especial SAP B1 que está muy bien posicionado y sus distribuidores tienen estrategias muy agresivas de negociación.

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

4. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Las principales estrategias para el ejercicio económico 2019 son:

A. Lograr al menos 2 cierres de nuevos proyectos en el primer semestre
B. Cumplir con el Plan de Negocios establecido.
C. Dar seguimiento al acuerdo de subdistribución en Colombia e iniciar el desarrollo de la localización para este país.
D. Procurar extender el acuerdo de Colombia a México

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.

Atentamente,

Mónica Bosa Chiriboga
Gerente General
RPS ANDINO S.A.