

INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2015

Quito, Marzo 31 de 2015

Estimados socios:

Les agradezco por su asistencia a la reunión Universal de Socios de Novatech Cía. Ltda. correspondiente al período 2015. A continuación presento a Uds. el informe de Gerencia correspondiente.

RESUMEN GENERAL

El año 2015 ha sido un año extremadamente complejo para nuestro negocio. Lamentablemente el ciclo negativo se ha extendido por un año más y el panorama a futuro también luce incierto.

La situación de caída del precio del petróleo y falta de reservas del estado para tomar cualquier medida contra-cíclica ha llevado a la peor situación en la que hayamos vivido como negocio. Como consecuencia de la contracción del mercado por falta de dinero en la economía, muchas empresas han sufrido importantes reducciones en sus volúmenes de venta, lo que les ha ocasionado tener que reducirse, despedir personal y tomar medidas muy severas de austeridad. Como parte de lo anterior, las inversiones en temas tecnológicos y de consultoría se han visto fuertemente limitadas y la mayoría de las empresas están en una posición de cuidado de sus recursos y no inversión.

Esto se sintió durante todo el año 2015, y con mayor fuerza durante todo el segundo semestre en todos los negocios de Novatech. No hubo uno solo de los negocios que no fuera afectado por esta situación. La situación de la empresa ha sido muy crítica si además tomamos en cuenta que las pocas empresas que contrataron proyectos, igual presentaron serios problemas de pago que afectaron al flujo de caja de la compañía.

La recuperación que pudimos tener en el 2014 no se pudo sostener en el 2015, y lamentablemente generamos una pérdida importante.

Temas a rescatar en el año fueron:

- El proyecto de implementación de Demand Solutions en SANOFI México que se inició en abril y se concluyó hacia el mes de noviembre.
- La culminación de los proyectos con problemas que enfrentamos con Dynamics AX.

El resultado de resultados y el balance general del año, comparados con el 2014 se presentan a continuación:

En él se puede ver que las ventas totales disminuyeron de 6.4 MMUS\$ a 5.3MMUS\$, es decir un 17.2 %. Los costos directos se redujeron en un 12.8 %, de 5.5 a 4.8 MMUS\$, mientras que los indirectos bajaron de 804 a 716 MUS\$, es decir una reducción de 10.95 %, dejando una pérdida de 255 MUS\$ después de impuestos y de 213 MUS\$ antes de impuestos.

NOVATECH CIA. LTDA-			
RESULTADOS DICIEMBRE 2014 -2015			
	CONCEPTO	2014	2015
INGRESOS		REAL	REAL
ERM-INFOR	Licencias	164,00	34,68
	Mantenimiento	1.012,92	779,37
	Implementación	320,29	451,32
	Total ERM-INFOR	1497	1265
ERM-MSOFT	Licencias	454,62	131,68
	Mantenimiento	1.375,56	1.033,46
	Implementación	751,76	750,21
	Total ERM-MICROSOFT	2582	1915
CPM	Licencias	576,47	489,94
	Mantenimiento	678,14	480,30
	Implementación	312,47	437,13
	Total CRM/QPM	1567	1407
SCM	Software	333,13	106,66
	Consultoría ISO	307,67	346,11
	Consultoría Otros	107,83	10,50
	Total QPM	749	463
DP	Licencias	9	0
	Mantenimiento	1	0
	Implementación	6	256
	Total DP	16	256
TOTAL INGRESOS		6411	5308
COSTOS DIRECTOS			
ERM-INFOR	Personal	780,39	692,68
	Regalías / Otros	79,56	48,05
	Viajes / Movilización	22,02	23,45
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	0,09	1,34
	Mercadeo	0,26	0,82
	Total ERM-INFOR	882	766
ERM-MSOFT	Personal	1.513,37	1.424,62
	Regalías / Otros	817,74	511,47
	Viajes / Movilización	72,52	73,02
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	7,70	14,02
	Mercadeo	0,00	2,19
	Total ERM-MICROSOFT	2411	2025
CPM	Personal	589,19	595,20
	Regalías / Otros	822,68	641,23
	Viajes / Movilización	37,76	52,16
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	4,23	6,53
	Mercadeo	12,71	8,49
	Total CRM/CPM	1467	1304
SCM	Personal	571,05	455,01
	Regalías / Otros	12,42	18,83
	Viajes / Movilización	37,41	27,19
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	2,66	0,04
	Mercadeo	1,17	3,50
	Total QPM	625	505
DP	Personal	123,20	134,77
	Regalías / Otros	0	0
	Viajes / Movilización	3,28	67,58
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	1,58	2,07
	Mercadeo	0,17	0,03
	Total DP	128	204
TOTAL COSTOS DIRECTOS		5513	4804
MARGEN OPERATIVO			
		898	504
COSTOS INDIRECTOS			
	PERSONAL ADMIN.	330	316
	G.GENERALES	292	165
	ARRIENDOS	47	31
	SEGUROS/DEPRECIAC.	100	87
	PUBLICIDAD/MKTG.	17	13
	FINANCIEROS/OTROS	55	38
	Impuestos diferidos - Efecto NIIF	-99	75
	OTROS INGRESOS/EGRESOS	63	-9
TOTAL COSTOS INDIRECTOS		804	716
U.A.I.		93	-213
	15% Participación a Trabajadores Gtos. No deducibles (Exceso Prov. Incobrables - Provisión Gastos No deducibles, Impuestos diferidos NIIF)	0	0
	Deducclón Trab. Incapacitados		
UTILIDAD / PERDIDA GRAVABLE		93	-213
	Impuestos	67	43
U.D.I.		26	-255

El único negocio que dejó interesante rentabilidad luego de deducir todos los costos fue el de Infor, que a pesar de las circunstancias de reducción de márgenes y complicaciones de estabilidad, todavía permitió seguir usufructuando de los negocios con los clientes de base instalada.

El negocio de Demand Planning, generó importantes ingresos comparados con el 2014 y se consolida como un negocio en crecimiento, lo cual ha sido muy importante.

Todos los otros negocios incluyendo QV, Microsoft y Consultoría de estuvieron muy complicados y no generaron utilidades una vez que se aplicaron los costos directos e indirectos correspondientes.

Si bien se redujeron los costos, lamentablemente el rubro más importante que es el costo de personal, no pudo ser ajustado en toda la proporción necesaria, y eso nos llevó a generar la pérdida mencionada. Es preocupante la situación de la unidad de Consultoría de Procesos, porque uno de los mayores contratantes en los últimos años ha sido el estado, y con la restricción de dinero, muchos proyectos inclusive aprobados se quedaron sin poder concretarse. En este negocio tuvimos una caída importante de los ingresos.

Mirando el balance, la pérdida patrimonial es importante, pues se ha reducido de 481MUS\$ a 139MUS\$. Esto nos preocupa sobremanera, porque nos acercamos a límites muy riesgosos de quedarnos sin patrimonio con las consecuencias que eso puede implicar.

Nuestras cuentas por cobrar siguen altas, pero comparadas con el pasivo corriente, se puede notar que ya no son suficientes y nos han generado restricciones de flujo muy importantes. De hecho el problema de flujo ha sido una constante durante todo el año. Los pasivos más grandes tienen la particularidad de ser absolutamente inflexibles, dado que Microsoft, Qlik u otros proveedores de las soluciones no ceden ningún espacio para ampliar los plazos, mientras que nuestras cuentas por cobrar sí tienen retrasos importantes en los pagos.

Como resultado del desempeño comercial y financiero del 2015, la gerencia ha considerado que no es posible continuar con el mismo nivel de costo para el 2016. Es necesaria una reducción importante, sobre todo frente al panorama que se ve. Más adelante se hablará de las medidas que se tomarán para el 2016.

**BALANCE GENERAL
NOVATECH CIA. LTDA.**

CONCEPTO	DIC. 2014 (dólares)	DIC. 2015 (dólares)
ACTIVO	2.789.437	2.053.222
ACTIVO CORRIENTE	2.094.102	1.604.838
Caja chica	550	550
Bancos	265.348	44.650
Inversiones	17.768	17.768
Cuentas por cobrar comerciales	1.603.146	1.298.745
Clientes	1.667.208	1.170.483
CxC Reconocimiento de Ingresos Vinculadas	62.338	215.158
Otras - Provisión	-126.400	-86.896
Otras cuentas por cobrar	207.291	243.125
Contratistas		
Otras	0	9.376
Impuestos locales	207.291	233.749
Inventarios	0	0
Equipos Shoplogix	0	0
ACTIVO FIJO	241.178	211.219
No Depreciable - Terrenos	0	0
Autos	11.056	5.399
Muebles de oficina	8.583	6.250
Equipos de oficina	19.955	10.586
Equipos computación	0	0
Edificio	201.584	188.984
Tecnología	0	0
ACTIVOS DIFERIDOS - NIIF	132.802	1.762
ACTIVOS A LARGO PLAZO	321.355	235.403
Inversiones a Largo Plazo	17.816	17.816
Gastos Pagados por Anticipado	92.140	6.188
Inversiones LP - Terrenos	211400	211400
PASIVO	2.308.167	1.913.384
PASIVO CORRIENTE	1.654.245	1.272.317
Obligaciones bancarias	0	0
Cuentas por pagar	35.488	56.342
Impuestos	378.999	190.294
Impuestos estatales	0	0
Impuestos comerciales	285.047	167.747
Provisión - ISD	38.080	22.547
Pasivo de Impuesto Diferidos	55.872	0
Cuentas por pagar beneficios	383.123	319.551
Beneficios por pagar	236.883	180.499
Vacaciones	146.240	139.052
Cuentas por pagar regalías	498.612	643.985
Infor - Microsoft - QV	498.612	643.985
Cuentas por pagar Accionistas	131.108	62.145
Provisión Costo Amortizado Largo Plazo	0	0
Otras cuentas por pagar	226.914	0
Ingresos Recibidos por Anticipado - NIIF	309.054	267.867
Pasivos No corrientes	344.868	373.200
Provisión Jubilación Patronal	266.526	264.141
Provisión Desahucio	78.342	109.059
PATRIMONIO	481.270	139.838
Capital	164.254	164.254
Revalorización+Reserva	133.421	133.421
Utilidad ejercicios anteriores	333.246	335.049
Utilidad/ Périda ejercicio	25.892	-255.231
Resultados Ejercicio Efecto NIIF	-24.089	-5.312
Resultados Adopción Ira. Vez NIIF	-232.343	-232.343
Otros Resultados Integrales	80.889	0
PASIVO Y PATRIMONIO	2.789.437	2.053.222
Comprobación	0	0

Andesoft

El estado de resultados de Andesoft es el siguiente:

ANDESOFTE INTERNATIONAL CIA. LTDA.			
RESULTADOS DICIEMBRE 2014 - 2015			
	CONCEPTO	2014	2015
INGRESOS		REAL	REAL
MICROSOFT	Licencias	0,00	0,00
	Mantenimiento	0,00	0,00
	Servicios	288,49	235,71
	Total ERM-MICROSOFT	288	236
TOTAL INGRESOS		288	236
COSTOS DIRECTOS			
MICROSOFT	Personal	103,52	107,45
	Consultoría de 3ros.	40,85	0,00
	Viajes / Movilización	10,16	17,17
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	22,84	7,23
	Mercadeo	0,00	0,00
	Total MICROSOFT	177	132
TOTAL COSTOS DIRECTOS		177	132
MARGEN OPERATIVO		111	104
COSTOS INDIRECTOS			
	PERSONAL ADMIN.	97,57	84,14
	G.GENERALES	1,00	26,00
	ARRIENDOS / LEASING	4,82	5,16
	SEGUROS/DEPRECIAC.	4,30	4,32
	PUBLICIDAD/MKTG.	0,00	0,00
	FINANCIEROS/OTROS	0,00	1,43
	OTROS INGRESOS/EGRESOS	-2,16	0,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS		106	121
U.A.I.		6	-17
	15% Participación a Trabajadores	-	-
UTILIDAD GRAVABLE		6	-17
	Impuesto Causado 22%	0,00	0,00
U.D.I.		6	-17

Frente al 2014, las ventas cayeron en un 18 %, mientras que los costos se redujeron en un 11 %. Eso nos generó un resultado negativo de 17MUS\$. La pérdida en este caso no es tan grande, sin embargo hay temas muy importantes para el análisis:

La mayor fuente de ingresos fue Novatech, con un 48 % de la facturación, mientras que Perú también representó un % importante de sus ventas. Esto significa que la dependencia de la facturación de Andesoft en Novatech ha crecido importantemente, en desmedro de la facturación a empresas terceras en otros países. Esto es particularmente malo al momento, dada la situación de Perú con Dynamics AX, y la de Novatech en Ecuador, por las razones de mercado que son conocidas.

La facturación a empresas de otros países ha resultado difícil de lograr, difícil de cobrar y difícil de mantener, lo que hace que se tengan muchos retos.

Por tanto, el problema real con Andesoft es la perspectiva de negocio que se ve hacia adelante. El balance de Andesoft es el siguiente:

BALANCE GENERAL		
ANDESOFTE INTERNATIONAL CIA. LTDA.		
CONCEPTO	DIC. 2014	DIC. 2015
	(dólares)	(dólares)
ACTIVO	107.288	86.537
ACTIVO CORRIENTE	94.139	82.485
Caja chica	240	240
Bancos	40.295	0
Inversiones	0	0
Cuentas por cobrar comerciales	37.353	65.748
Cientes	57.517	75.213
CxC Reconocimiento de Ingresos Vinculadas		
Otras - Provisión	-20.164	-9.465
Otras cuentas por cobrar	16.251	16.497
Contratistas		
Otras	88	200
Impuestos locales	16.163	16.297
Inventarios	0	0
Equipos Shoplogix	0	0
ACTIVO FIJO	7.987	4.053
No Depreciable - Terrenos	0	0
Autos	0	0
Muebles de oficina	2.932	2.378
Equipos de oficina	0	0
Equipos computación	5.055	1.675
Edificio	0	0
Tecnología	0	0
ACTIVOS DIFERIDOS - NIIF	5.162	0
ACTIVOS A LARGO PLAZO	0	0
Inversiones a Largo Plazo	0	0
Anticipo Proveedores	0	0
PASIVO	23.565	16.662
PASIVO CORRIENTE	18.423	12.187
Obligaciones bancarias	0	36
Cuentas por pagar	6.360	0
Impuestos	842	1.916
Impuestos estatales	0	0
Impuestos comerciales	842	1.916
Otros impuestos	0	0
Pasivo de Impuesto Diferidos	0	0
Cuentas por pagar beneficios	11.220	10.235
Beneficios por pagar	2.305	7.232
Vacaciones	8.916	3.004
Cuentas por pagar regalías	0	0
Microsoft	0	0
Provisión Costo Amortizado Largo Plazo	0	0
Otras cuentas por pagar	0	0
Ingresos Recibidos por Anticipado - NIIF	0	0
Pasivos No corrientes	5.142	4.474
Provisión Jubilación Patronal	0	0
Provisión Desahucio	5.142	4.474
PATRIMONIO	83.723	69.876
Capital	10.000	10.000
Futuras Capitalizaciones	34.510	34.510
Revalorización+Reserva	2.000	2.000
Utilidad ejercicios anteriores	43.235	51.572
Utilidad ejercicio	6.009	-16.176
Resultados Adopción 1ra. Vez NIIF	-12.030	-12.030
PASIVO Y PATRIMONIO	107.288	86.537
Comprobación	0	0

Un problema serio han sido las cuentas por cobrar que no han sido manejables por los problemas de Novatech. A la fecha, más de 40MUS\$ son cuentas por cobrar a Perú y a Ecuador. Realmente hemos afectado la operación de Andesoft y su capacidad de sostenerse.

Un reto clave será ver si a futuro, sin una contribución importante de Novatech será viable. El patrimonio sigue siendo positivo, el negocio no ha despegado como se esperaba, pero la preocupación más grande es el futuro, como se ha dicho anteriormente.

El plan para el 2016 es muy incierto. Luego de los resultados del 2015, en Novatech se han tomado medidas importantes de reducción de costos, lo que nos ha llevado a generar un presupuesto más austero, inclusive variabilizando los salarios de un grupo de personas. Esto tiene un riesgo alto para la empresa por posibles demandas laborales que pudiesen existir, pero por otro lado se ha visto como única opción para poder mantener el servicio a los clientes y tener posibilidades de continuar en el negocio.

		NOVATECH		
		PLAN 2016		
		ECUADOR		
INGRESOS	RUBRO	OPTIMISTA	PROBABLE	PESIMISTA
ERM-INFOR	Licencias	149	149	100
	Mantenimiento + C.Care	576	576	500
	Implementación	590	590	450
	Total ERM-INFOR	1315	1315	1050
ERM-MSOFT	Licencias	400	323	300
	Mantenimiento	1.250	1.157	1050
	Implementación	750	606	550
	Total ERM-MICROSOFT	2400	2086	1900
CRM/CPM	Licencias	550	531	450
	Mantenimiento	550	518	500
	Implementación	500	465	400
	Total CRM/QPM	1600	1514	1350
Operaciones	Software DP	565	565	300
	Consultoría ISO	265	265	240
	Consultoría Otros	100	65	50
	Total SCM	930	895	590
TOTAL INGRESOS		6245	5810	4890
COSTOS DIRECTOS				
ERM-INFOR	Personal	879	879	850
	Regalías	120	105	105
	Viajes / Movilización	30	25	20
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	10	12	10
	Mercadeo	5	3	3
	Total ERM-INFOR	1044	1.024	988
COSTOS INDIRECTOS		228	229	230
MARGEN NETO		43	62	-168
ERM-MSOFT	Personal	1.300	1.211	1.150
	Regalías	750	666	600
	Viajes / Movilización	80	60	50
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	15	16	15
	Mercadeo	10	2	2
	Total ERM-MICROSOFT	2155	1.955	1.817
COSTOS INDIRECTOS		191	192	193
MARGEN NETO		54	-61	-110
CRM/CPM	Personal	580	570	550
	Regalías	800	763	730
	Viajes / Movilización	40	32	30
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	15	15	10
	Mercadeo	10	8	8
	Total CRM/CPM	1445	1.388	1.328
COSTOS INDIRECTOS		118	119	120
MARGEN NETO		37	7	-98
Operaciones	Personal	480	474	460
	Regalías / Otros	0	0	0
	Viajes / Movilización	103	103	100
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	12	12	10
	Mercadeo	5	5	5
	Total SCM	600	594	575
COSTOS INDIRECTOS		101	102	103
MARGEN NETO		229	199	-88
U.A.I.		363	207	-464

En el caso de Andesoft no tenemos un plan desarrollado, dado que estamos dependiendo de la definición de continuidad del negocio.

Agradezco a todos los socios por su confianza y apoyo y espero que este sea un mejor año para nuestra compañía, a pesar de las dificultades que nos presenta el entorno.

También mi agradecimiento especial a las personas de la organización cuyo apoyo y confianza han sido vitales al momento y serán la clave fundamental para salir adelante en el 2016.

Jaime Ubidia