

INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2018

Quito, 24 de Abril de 2019

Estimados Socios:

Muchas gracias por su presencia en esta Reunión Anual de Socios de Novatech Cía. Ltda. A continuación presento a Uds. el informe de Gerencia.

1. Resumen General

El año 2018 ha sido el peor año en la historia de Novatech en término de ventas y resultados. Lamentablemente coincidió desde mi punto de vista la “tormenta perfecta” para nuestro negocio.

Por un lado, el tema de la economía del País tuvo un efecto trágico en las inversiones que nuestros clientes hicieron en términos de inversiones en tecnología. De hecho, Quito fue la ciudad más afectada por esta situación ya que la contracción de mercado se sintió en todos los sectores. Como el efecto de la reducción de los ingresos en el sector público generó desempleo e incertidumbre, el consumo de bienes también se vió directamente afectado. Muchos negocios han cerrado o se han reducido, y mucha gente está en el desempleo. Esto no se sintió tan fuerte en Guayaquil, en donde el efecto de la burocracia fue menor y las empresas estuvieron con mejor ánimo que en Quito. Lamentablemente, nuestra operación es mucho más fuerte en Quito y por tanto la afectación fue grande.

En segundo lugar, también complicó el panorama la proyección que los analistas hacían sobre la situación del Ecuador para el 2019. Una cosa es que se tenga un año difícil pero las perspectivas sean buenas, y otra es cuando la situación es dura y las perspectivas son aún peores.

Por otro lado, al haber tenido un 2017 prácticamente en break-even, la economía de la compañía se sintió débil durante todo el año. No se tenían reservas y cualquier desviación afectaba significativamente nuestra capacidad de inversión y de maniobra. Esto a su vez limitó el desarrollo de negocios y búsqueda de nuevas oportunidades.

También fue muy crítica la situación nuestra en los negocios que mantenemos. Las ventas de ERP fueron prácticamente nulas, las de Qlik bajas y la de los otros negocios muy poco significativas.

Infor finalmente terminó de cumplir su ciclo una vez que Pronaca decidió migrar a SAP y se redujo sustancialmente la actividad que mantenía con Novatech. También se terminó de completar el panorama con la decisión de La Fabril de ir a SAP, cuando ya estaba prácticamente cerrada la negociación para una migración de versión con Infor LN.

Dynamics no se vendió y nosotros no dimos tampoco los pasos necesarios para certificarnos, conocer en detalle y formar la gente para implementar la versión 365. Las experiencias con el producto y con Microsoft han sido malas para Novatech y no estuvimos dispuestos a hacer una nueva inversión, peor aún con la situación del País.

Durante el año prácticamente hubo un solo prospecto que avanzó y en el que participamos, que fue Omarsa, para un proyecto grande con Dynamics 365. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados finalmente el apoyo de Microsoft fue para Alfa People, que decidió entrar en Ecuador y como siempre, lo hizo contratando personas importantes de nuestro equipo de consultores. Trabajamos en casos como Semaica, Farmacid y algún otro en su momento, pero ninguno progresó. Debo confesar que tampoco nosotros hemos actuado con total convencimiento de que queremos ganar y apostarle a Dynamics como lo hicimos en el pasado. Fruto de eso, tampoco los resultados se dieron.

En el caso de Dynamics, los otros partners tampoco han tenido un año destacado. Conocemos que tanto la gente de Cosmos como la de Maint, se encuentran complicados en los pocos temas que están manejando y las ventas están lejos de lo que se requiere para mantenerse.

En todo caso, perdimos mucho dinero en Dynamics y la perspectiva futura es totalmente negativa.

En el caso de Qlik, ha sido un año también bajo en ventas. La presión ejercida por Microsoft con Power BI, finalmente ha ido calando en las empresas debido a los bajos precios de entrada que ofrecen. Hemos debido competir fuertemente para contrarrestar los embates de Power BI en el mercado y tratar de revertir procesos en los que las diferencias de precios han sido difíciles de justificar. No tuvimos éxito con el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y solo tuvimos fuerza para mantener la marca de Qlik liderando la opinión en su categoría.

Los temas de BI están cada vez más comoditizados y es necesario tener una aproximación diferente y de mayor valor al mercado. Los conceptos de Big Data también han ido cayendo en intensidad y han aparecido nuevos temas como Analítica Avanzada, Análisis Predictivo y otros que han captado la atención de las empresas. De todos modos, cuando uno suma estos conceptos a otros como IoT (Internet de las cosas), Blockchain, los cambios son gigantescos, así como lo es la incertidumbre de cómo todo esto irá tomando forma y vendiéndose en el futuro. Está claro que el tiempo con Qlik como herramienta de BI solamente, están también caducando y será necesario que cambiemos la perspectiva de nuestro negocio para tener posibilidad de mantenerlo en el futuro. La competencia ahora no solo son Business Objects o Tableau, o Sas, o Cognos, sino empresas como Handytech, IBM con Watson y otras que hacen uso de herramientas avanzadas y de software libre para análisis específicos y predicciones de eventos.

Los temas de Planificación de Demanda tampoco han sido favorables. Si bien encontramos que hay mucho interés de parte de las empresas y es uno de los temas de los que más se habla en el mundo del Supply Chain al momento, las compañías no se animan completamente a hacer inversiones. Hemos perdido algunos casos en Ecuador frente a Tools Group y Deil, competidores con ofertas diferentes. El primero que ha podido llevarse los mejores clientes al momento (Pronaca, Fybeca, Grupo Ortiz, Fertisa, entre otros), gracias sobre todo al espaldarazo recibido por los consultores españoles de ATOS que estuvieron originalmente en Pronaca. Deil es una empresa mexicana que tiene su propio software, y que nos ha ganado un par de cuentas (San Carlos y Juan de la Cruz) ofertando el software prácticamente si costo y solo cobrando la consultoría.

En el camino impulsamos inicialmente Blue Ridge, pero quedamos muy lejos en precios en casos como Fertisa, Demaco, Ferremundo, Farmacias 911, Edimca, y algún otro. Las

empresas no decidieron en la mayoría de los casos y en Fertisa definitivamente no ganamos. También resultó evidente que la falta de referencias nos afectó en el negocio. Mientras que los competidores pudieron mostrar casos importantes, nosotros no pudimos mostrar ninguno. Esto sumado al alto precio realmente afectó.

Demand Solutions tampoco tuvo muchas oportunidades de venta. Posiblemente casos como SIMED, Levapan, QSI, Adelca, Hivimar y algún otro, fueron muy difíciles de avanzar a pesar de los esfuerzos realizados. Nos mantuvimos ocupados con MegaPharma y prácticamente nada más.

En el camino apareció una opción de Ucrania llamada ABM Inventory, que suena interesante al utilizar conceptos de Teoría de Restricciones (TOC), que finalmente decidimos tomar para tener todas las posibles opciones requeridas por empresas industriales y de retail. Esperamos que podamos manejarnos mejor con este producto, cuyo precio aparece más razonable que Blue Ridge. Estamos tratando de posicionar ABM para las cadenas de retail más pequeñas.

En los mercados internacionales estuvimos activos con cuentas como Refax y otras cuentas en Chile, Sider y varias otros prospectos en Perú y también Comertex y varias otras interesantes cuentas en Colombia. Sin embargo, no logramos cerrar ninguno de los negocios aún. En Perú estamos siendo representados por Proaktio, en Colombia por e2Go y por Grupo XXI.

En los tres casos de estos productos, tenemos representación regional exclusiva, por lo que los temas de mercados internacionales son interesantes, al menos en el papel.

Los negocios de consultoría de procesos tuvieron su actividad, pero realmente el nivel de facturación es bajo. Solamente se ve con alguna perspectiva la posibilidad de la norma anticorrupción, que es algo nuevo y en lo que hemos podido trabajar hacia el final del año.

2. Re-estructura

Como consecuencia de los malos resultados que veníamos teniendo en el año, en el mes de agosto se decidió hacer una primera reducción de algunas personas en la compañía. Esta reducción estuvo asociada sobre todo a la unidad de negocio de Microsoft, que era la que mayores pérdidas generaba y la que menos posibilidades de recuperación tenía. La reducción implicó la salida de alrededor de 10 personas, la misma que se hizo con tranquilidad y acuerdo con todos. No se hizo la reducción antes porque estaba pendiente de decisión el proyecto de Omarsa, que hubiese requerido un grupo grande de consultores para su ejecución. En ese momento no se hizo una reducción en Infor porque teníamos dos proyectos importantes en carpeta, que podían cambiar el curso de los resultados: La Fabril y el IESS. En los casos de Operaciones y Qlik no se pensó en hacer ninguna reducción porque eran las áreas que mayor potencial tenían para el futuro de la empresa.

Sin embargo de esa reducción, en el mes de Diciembre, una vez que ya se conoció que La Fabril tomó otra decisión con Infor, que Omarsa se perdió frente a Alfa People y una vez que el proyecto del IESS no se concretó en las fechas previstas, nos vimos en la necesidad de planificar una re-estructura mayor, que debía ser implementada para el año 2019.

A fines del 2018 terminamos con alrededor de 75 personas, una reducción importante de las 110 personas que aproximadamente teníamos un par de años antes. Se llegó a este número en base a no reemplazar personas que salieron en varias posiciones y la reducción que se hizo en el mes de agosto-septiembre.

3. Resultados

En los Anexos se presentan los estados financieros de la compañía en el año 2018.

4. Informe de Auditoría

El informe de auditoría de Russel Bedford, resume su opinión de que los resultados reportados reflejan la real situación financiera de la compañía. De acuerdo a ellos, la pérdida de US\$ 782,378.00 nos deja con un patrimonio negativo de US\$ 415,467.00.

Esta es una situación delicada y que mereció una opinión de los auditores en el sentido de que “La administración y los socios se encuentran analizando la continuidad de la operación, la cual depende del soporte financiero de los socios y de la realización de otras acciones para lograr un punto de equilibrio. Esta situación origina una incertidumbre sobre la continuidad como negocio; por lo que los estados financieros deben ser leídos considerando esta situación”.

5. Conclusiones

- El año 2018 representó un año desastroso en resultados que nos ha colocado en una situación muy delicada para el futuro.
- Ninguno de los negocios contribuyó lo necesario para ser un verdadero aporte a la rentabilidad de la operación.
- La situación del País continuará en un escenario negativo, lo cual complica aún más la situación.
- Los productos y servicios de la compañía necesitan ser re-evaluados en función de las posibilidades reales que el mercado restringido que se ve, pueda permitir.
- Será necesaria una re-estructura muy fuerte en la compañía para lograr que los costos de nómina que son los más altos, estén dentro de rangos manejables y viables para la compañía.
- Será necesario un aporte importante de capital fresco de los socios para poder continuar con la operación. Esto, en conjunto con políticas de negocio que permitan contar con los ingresos suficientes.
- El futuro está muy cuestionado para la compañía y será necesario aclarar el portafolio de servicios y productos que ofrecerá, aprovechando la aparición de numerosas tecnologías y herramientas que están motivando la Transformación Digital de las compañías.

6. Plan del 2019

En los anexos se encuentra un detalle del Plan para el 2019.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los ejecutivos y consultores de la compañía por el esfuerzo y la dedicación durante el año, y a Uds. estimados socios de Novatech, mi especial agradecimiento por su confianza y apoyo.

Muchas gracias,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ubidia', with a large, stylized flourish below it.

Jaime Ubidia
Gerente General