

**NOVATECH CIA. LTDA.  
INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2008  
Quito, Abril 21 de 2008**

Estimados socios:

Reciban Uds. un cordial saludo y la bienvenida a nuestra reunión anual de socios de Novatech Cía. Ltda.. A continuación presento a Uds. el informe de gerencia sobre la gestión del año 2008.

### **SITUACION GENERAL**

El año 2008 ha sido un año relativamente bueno para NOVATECH.

El año ha estado caracterizado por altibajos importantes en el mercado, incertidumbre política y restricciones de inversión. Sin embargo de ello, hemos podido sustituir la baja en las inversiones de los nuevos proyectos en productos tradicionales (ERP's, ISO) por otros productos (QlikView) y otros rubros de consultoría (Planificación Estratégica, Logística). Igualmente se han logrado resultados interesantes con la base instalada existente que ha iniciado proyectos de migración que nos han mantenido con una altísima ocupación.

En ventas, logramos pasar la barrera de los 4 MMUS\$ y conseguimos un total de 4,015 MUS\$ es decir un 11 % más que en el año 2007 y un 5.6% por encima del plan estimado de facturación. Desde el punto de vista de utilidad, logramos un resultado de 193MUS\$, muy superiores a los 23 MUS\$ del año 2007 y equivalentes al 95 % de lo estimado en el plan del 2008.

Mirando desde el lado de Unidades de Negocio, debo destacar que los ingresos estuvieron dados en un 44.2 % por Infor, 23.5 % por Microsoft, 16.3 % por CRM/CPM y 15.9 % por la unidad de QPM.

Como rentabilidad, sin embargo, el negocio de Infor aportó con un 42.5 %, Microsoft con un 3.6 %, CRM/CPM con el 40.93 % y la unidad de QPM con un 12.43 %.

La tabla siguiente resume los resultados obtenidos en el año 2008.



		NOVATECH	
		RESULTADOS 2008	
RUBRO		ECUADOR	
INGRESOS		PLAN	REAL
<b>ERM-INFOR</b>	Licencias	250	163
	Mantenimiento	950	1189
	Implementación	550	424
	<b>Total ERM-INFOR</b>	<b>1750</b>	<b>1776</b>
<b>ERM-MSOFT</b>	Licencias	350	197
	Mantenimiento	350	314
	Implementación	400	433
	<b>Total ERM-MICROSOFT</b>	<b>1100</b>	<b>944</b>
<b>CRM/CPM</b>	Licencias	200	389
	Mantenimiento	50	110
	Implementación	150	158
	<b>Total CRM/QPM</b>	<b>400</b>	<b>657</b>
<b>QPM</b>	Consultoría ISO	350	339
	Consultoría Otros	200	299
	<b>Total QPM</b>	<b>550</b>	<b>638</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>			
<b>COSTOS DIRECTOS</b>			
<b>ERM-INFOR</b>	Personal	840	759
	Regalías	550	569
	Viajes / Movilización	80	85
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	20	11
	<b>Total ERM-INFOR</b>	<b>1.490</b>	<b>1.424</b>
<b>ERM-MSOFT</b>	Personal	420	477
	Regalías	350	231
	Viajes / Movilización	50	46
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	10	31
	<b>Total ERM-MICROSOFT</b>	<b>830</b>	<b>785</b>
<b>CRM/CPM</b>	Personal	120	144
	Regalías	175	355
	Viajes / Movilización	15	21
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	10	5
	<b>Total CRM/CPM</b>	<b>320</b>	<b>525</b>
<b>QPM</b>	Personal	340	410
	Regalías / Otros	6	7
	Viajes / Movilización	15	42
	Entrenamiento/Materiales/Equipos	15	6
	<b>Total QPM</b>	<b>376</b>	<b>465</b>
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>		<b>3.016</b>	<b>3.199</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>			
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
	PERSONAL ADMIN.	200	270
	G.GENERALES	180	191
	ARRIENDOS / LEASING	80	112
	SEGUROS/DEPRECIAC.	80	47
	PUBLICIDAD/MKTG.	20	8
	FINANCIEROS/OTROS	20	-5
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>580</b>	<b>623</b>



Debo destacar algunos hechos relevantes en relación a los números anteriores:

Las ventas de licencias fueron de 714 MSU\$ vs. el plan de 800 MUS\$ que se tenía al inicio del año. Estos números se lograron gracias al crecimiento importante logrado por QlikView, que superó los números previstos 200 MUS\$ a un total de 355 MUS\$. Los resultados en las unidades de negocio tradicionales estuvieron muy lejanos de lo planificado, sobre todo en el caso de Microsoft, en la que se lograron ventas del 56 % con respecto al plan. En el caso de Infor las ventas de licencias estuvieron en un 65 % de lo planificado. Destaco lo anterior, porque esto da la idea de la dificultad que enfrentó la venta de nuevos proyectos ERP. Las empresas definitivamente optaron por reducir sus inversiones y mas bien se concentraron en sacarle provecho a las inversiones ya existentes. Esto se logra reflejar cuando se miran los números de soporte en los que el valor real fue de 1.613 MUS\$ vs. 1.350 MUS\$ que se tenía en el plan.

Para completar el panorama de la unidad de negocios CRM, debemos mencionar que así como las licencias, también los rubros de soporte e implementación superaron ampliamente el plan original generando una contribución a la rentabilidad de la compañía de más de 2.5 veces lo que se tenía previsto en el plan. Talvez el único problema que se vislumbra con esta Unidad de Negocios es la dependencia absoluta que al momento se tiene en el producto QlikView y la dificultad que ha representado el despegar con la herramienta de Dynamics CRM de Microsoft, que también es parte de la Unidad. Las ventas han sido nulas en este producto en este año.

En el caso de la Unidad de Negocios QPM, el año ha resultado muy complicado por las mismas consideraciones que en años anteriores; esto es: proyectos muy escasos, precios muy competidos con empresas y profesionales dedicados a ofrecer sus servicios a valores mínimos y la problemática de ciertos proyectos complejos con empresas del estado. De todos modos, luego de un esfuerzo titánico se logró revertir los resultados negativos que hasta agosto llegaban a pérdidas de más de 50 MUS\$ y de no ser por problemas en el cierre de un proyecto importante con Petroproducción, se hubiera logrado superar inclusive la meta de utilidad contemplada en el plan. De todos modos, ese rezago que no se logró facturar en el 2008 quedará para el año 2009 y ayudará importantemente al logro del resultado planificado.

Adicionalmente a lo anterior cabe mencionar que en este año el SRI generó una serie de nuevas disposiciones sobre el manejo del leasing de activos, sobre los lineamientos de retenciones en la fuente a países relacionados (Colombia y Perú), así como algunas precisiones sobre reposiciones de gastos y manejo de respaldos a los gastos. Estos temas han hecho que la utilidad gravable sea mayor que la utilidad antes de impuestos de la compañía.



Desde el punto de vista de balance, la compañía dispone de activos por un valor de 1.494 MUS\$, pasivos de 1.070 MUS\$, para dejar un patrimonio de 423 MUS\$. Es importante destacar en el balance que en los distintos años se han venido contemplando las provisiones por cuentas incobrables de algunos proyectos hasta un valor actual de 107 MUS\$, que cubre de muy buena manera la realidad del negocio.

<b>NOVATECH CIA. LTDA.</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>Diciembre 31, 2008</b>
	<b>( US\$)</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>1.494.240</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.417.620</b>
Caja chica	450
Bancos	167.508
Inversiones	8.769
Cuentas por cobrar comerciales	1.068.039
Clientes	1.175.207
Otras - Provisión	-107.168
Otras cuentas por cobrar	172.853
Otras	39.365
Impuestos locales	133.489
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>46.538</b>
Autos	19.521
Muebles de oficina	11.116
Equipos de oficina	15.761
Tecnología	141
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>12.266</b>
<b>ACTIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>17.816</b>
Inversiones a Largo Plazo	17.816
<b>PASIVO</b>	<b>1.070.537</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.070.537</b>
Cuentas por pagar	19.840
Impuestos	90.122
Impuestos comerciales	90.122
Cuentas por pagar beneficios	216.679
Beneficios por pagar	152.943
Vacaciones	63.736
Cuentas por pagar regalías	574.153
Baan -Microsoft - Otros	574.153
Otras cuentas por pagar	169.743
<b>PATRIMONIO</b>	<b>423.703</b>
Capital	164.254
Revalorización+Reserva	133.421
Utilidad ejercicios anteriores	21.764
Utilidad ejercicio	104.264
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1.494.240</b>



X

Las cuentas por cobrar a clientes al 31 de diciembre son altas, más de 1.068 MUS\$ debido a una facturación importante en los meses de noviembre y diciembre, y también debido a las dificultades generales que se ha tenido en la recuperación de cartera de los clientes. En efecto, en este año hemos tenido una doble presión por caja debido a los retrasos de pagos de los clientes y a las presiones adicionales puestas por los proveedores.

En todo caso, desde el punto de vista de flujo de caja, hemos logrado manejarlo en este año dentro de niveles razonables.

Estratégicamente hablando, en el negocio de Ecuador hemos logrado pasar los momentos más complicados de la relación con Infor, pero de ninguna manera creo que estos podrán retornar a la anterior situación con Baan. Hoy se vive una calma muy tensa, sabiendo que nosotros necesitamos mantener la línea de Infor dado que sigue siendo la más grande y la más rentable para la compañía, y por otro lado Infor necesita de Novatech para conservar el ingreso seguro que por soporte lo tiene al momento. La política de presión financiera a cualquier costo que Infor tiene al momento se convierte en una continua razón de dificultades e insatisfacción de los clientes. Novatech trata permanentemente de resolver los temas y no dejar que estas situaciones afecten al negocio, pero lamentablemente tarde o temprano el mismo si se ve afectado. Hacia delante se prevé que se seguirán endureciendo las condiciones de negocio y la exigencia de cumplimiento de cuotas comerciales. Se sabe que una presión muy grande vendrá por cambios en la modalidad de facturación en beneficio del flujo de caja de Infor y en detrimento del de Novatech, pero a la fecha ya no existe manera de detener ese cambio.

Por el lado de Microsoft, la curva de aprendizaje del software ha resultado muy dura. Si bien la solución es muy intuitiva y fácil de utilizar, ya en la práctica ha resultado difícil de implementar y estabilizar en los clientes. Hemos tenido proyectos complejos en los que hemos debido pagar "derechos de piso" que nos han hecho perder dinero y prácticamente salir en break-even. De todos modos, a los ojos de Microsoft, somos un partner extremadamente exitoso y bueno para trabajar. De hecho, en el año 2008 obtuvimos varios premios muy importantes en el mundo Microsoft, que nos ha posicionado como uno de los 2 mejores Partners de Latinoamérica y entre el 1 % de los socios de negocio del mundo, en lo que se refiere a soluciones empresariales.

Estas distinciones han sido importantes para nosotros y para potenciales clientes, que ven en Novatech un socio importante de Microsoft. Estas distinciones son inclusive más importantes en los casos de proyectos de mayor dimensión.



Desde el lado de Novatech, considero que a pesar de los problemas de rentabilidad que enfrentamos, Microsoft es un excelente partner para trabajar y Dynamics AX es un producto muy bueno para los clientes y para nuestra venta. Creo que de nosotros dependerá la posibilidad de estrechar más aún la relación de trabajo con Microsoft en el futuro, y de lograr mejores resultados. Tendremos que poner especial atención a rentabilizar la operación por la vía de proyectos mejor dimensionados, vendidos y manejados durante la implementación.

También debo mencionar que en el año 2008 hemos tenido un intenso trabajo en Guayaquil con proyectos de Andec, Ivan Bohman, Mabe y Salica, que nos ayudan a reforzar nuestra presencia en el mercado y que a pesar de las dificultades propias del negocio y de los productos, nos permitirán contar con más referencias. En adelante será un reto el continuar desarrollando el mercado de Guayaquil.

### **Andesoft**

La compañía ANDESOFTE se creó con la intención de suplir las necesidades de desarrollo de la Unidad de Negocio de Microsoft para Dynamics AX. La realidad al momento de crearla era que teníamos mucha dificultad con la calidad de los desarrollos que hacíamos en Novatech para los clientes, y por otro lado no queríamos seguir creciendo en número de personas ante la realidad política y económica del país.

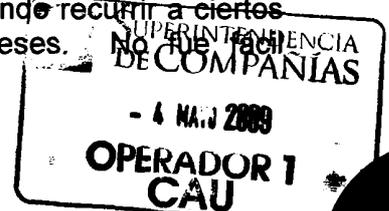
Se veía que ANDESOFTE tenía posibilidades de servir tanto a un cliente cautivo que sería Novatech, como de atender requerimientos de desarrollo de otras compañías en el mundo, dado el crecimiento que Dynamics AX estaba teniendo.

En el año 2008 se vendieron 71 MUS\$ y se perdieron 19.5 MUS\$.

Sobre los puntos anteriores se pueden hacer algunos comentarios:

Hemos tenido muchísima dificultad de alinear la forma de trabajo de ANDESOFTE con la de Novatech. Tal vez por el manejo de distintos estándares de trabajo, por errores cometidos en la asignación y aceptación de tareas y por dificultades propias de los clientes y los proyectos, esa idea de contar con un socio especializado y dedicado que permita manejar los desarrollos contratados de manera más eficiente no se ha logrado. Por el contrario, hemos enfrentado innumerables problemas por indefiniciones y/o errores de uno y otro lado, y los resultados no han sido satisfactorios.

Por un tiempo ANDESOFTE se concentró en dar servicios a Novatech, descuidando la búsqueda de otros clientes. Eso ocasionó que en ciertos meses, cuando no se firmaron los proyectos suficientes, o cuando los proyectos tuvieron retrasos, ANDESOFTE se vea afectada totalmente en su ingreso, debiendo recurrir a ciertos préstamos de Novatech para poder subsistir en esos meses.



conseguir clientes en otros países y eso hizo que el año sea complicado para la operación de ANDESOFTE. A pesar de que hacia los meses finales se lograron establecer las primeras horas de servicio con empresas de Colombia, Chile, México y Argentina, se terminó el período con la pérdida indicada.

Hacia delante, creemos que se producirá un cambio importante para las dos compañías. Por un lado Novatech no podrá depender exclusivamente de Andesoftware para atender sus compromisos con los clientes, y por otro lado ANDESOFTE no podrá depender exclusivamente del negocio que le pueda generar Novatech.

Esto anterior me parece que será de beneficio para las dos organizaciones, porque permitirá que las dos compañías se beneficien de calidad mejorada, de la búsqueda de nuevos clientes y mercados y de una sana competencia por el servicio necesario. Si ANDESOFTE logra entregar servicios a los mercados internacionales, como ya lo ha empezado a hacer, es muy probable que tenga una muy buena oportunidad de desarrollarse. A veces "nadie es profeta en su tierra", y parecería que con las reglas del juego más claras, la posibilidad de prestar mejores servicios a los clientes externos, puede ser más factible.

En el caso de Novatech, se seguirá contando con ANDESOFTE, pero claramente se ve la necesidad de manejar internamente temas delicados como son las "localizaciones" para el país, y ciertos desarrollos que son estratégicos para los clientes.

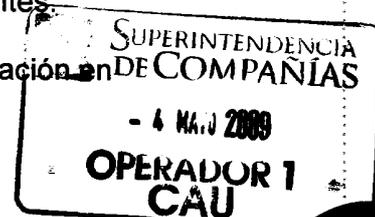
## CONCLUSIONES

En el caso de Ecuador, debo manifestar que las incertidumbres sobre los efectos de la crisis mundial que ya se han empezado a sentir fuertemente en las empresas clientes, sumados a los efectos por las incertidumbres en el clima político en el Ecuador, hacen que tengamos unos escenarios bastante extremos. Por un lado, si somos optimistas y se dan las cosas que pensamos que podrían darse, este podría ser un año muy bueno en términos de utilidad. Por otro lado, si las cosas se complican por los factores señalados, este podría ser un año bastante malo en término de resultados. Hemos empezado el año con un número importante de proyectos contratados, pero ya notamos que en ciertos clientes el ritmo va disminuyendo para evitar inversiones mayores.

De todos modos, creemos que podremos salvar este año con éxito y esperamos cumplir el plan previsto.

Como conclusiones del presente informe podemos listar las siguientes:

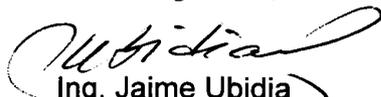
- El mercado en general está en una etapa de una fuerte limitación en inversiones nuevas



- Novatech ha logrado tener un buen año en Ecuador, especialmente apoyado por los ingresos de soporte y mantenimiento en la línea Infor y por la venta de los proyectos nuevos de la línea de QlikView.
- El panorama para este año 2009 y el año 2010 es bastante incierto por la crisis mundial y por la coyuntura política en Ecuador.
- El equipo gerencial de Novatech ha realizado en el año 2008 un trabajo excepcional, para lograr sacar un resultado positivo a pesar de circunstancias adversas de toda índole.

Quisiera como de costumbre agradecer a todos Uds. por el apoyo que ha recibido el grupo gerencial en este año y comprometer lo mismo para este año. Estamos convencidos que a pesar de las crisis encontraremos oportunidades para seguir haciendo negocios y esperamos que podamos continuar logrando resultados positivos en los años que vienen.

Muchas gracias,

  
Ing. Jaime Ubidia  
Gerente General

