



## **Informe Gerencial año 2008**

**Presentada a:**

**ACCIONISTAS y**

**SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

Servicios de excelencia para apoyar al desarrollo empresarial y de mercado de valores

República del Ecuador



Quito, 22 de Marzo del 2010

**Señores**  
**Superintendencia de Compañías**  
Presente.-

**Informe Gerencial período 2008**

Estimados Señores:

Como Gerente General responsable de la compañía IT Systemware, tengo el placer de presentarles el reporte anual de actividades correspondientes al año 2008.

Agradeciendo anticipadamente la atención que brinden a la presente, quedamos de ustedes.

Atentamente,  
**IT Systemware Cía. Ltda.**



**Oswaldo Espinosa V.,**  
**Gerente General**



## Contenido

1. Resumen Ejecutivo .....	4
2. Política de Calidad .....	4
3. Visión .....	4
4. Misión .....	5
5. Líneas de Negocio .....	5
6. Clientes Primarios .....	6
7. Gestión Comercial .....	6
8. Actividad Financiera .....	6



## 1. Resumen Ejecutivo

IT Systemware fundada y constituida el 15 de Enero del 2007, con el fin de aprovechar el capital humano formado por sus socios y ser hoy por hoy una de las empresas Ecuatorianas líder en Asesoría, servicios y soluciones de gestión, monitoreo y optimización de infraestructura tecnológica de empresas que utilizan la tecnología informática para el manejo de los procesos de misión crítica del negocio.

IT Systemware ha establecido relaciones de socios de negocios estratégicos con empresas de prestigio mundial en las cuales se apoya para dar soluciones de alto nivel a nuestros clientes.

Además, IT Systemware ofrece una gama de servicios profesionales locales para implantar oportuna y adecuadamente todas estas tecnologías provistas por nuestros proveedores.

Nuestro objetivo es proveer al mercado Ecuatoriano productos y servicios de alto nivel que les permitan de manera óptima, gestionar la infraestructura tecnológica en la cual se apoyan los procesos críticos que maneja el negocio de las empresas.

## 2. Política de Calidad

El compromiso de IT-Systemware es entregar productos y servicios con altos estándares de calidad, encaminados a satisfacer plenamente las necesidades y requerimientos de todos sus clientes.

IT Systemware posee un equipo de trabajo de alto nivel comprometido en la búsqueda de creatividad, innovación y mejoramiento continuo; empleando tecnología de punta y fomentando relaciones de largo plazo con clientes y proveedores

## 3. Visión

IT Systemware es una empresa líder en ofrecer productos y servicios de calidad enfocando su esfuerzo hacia el cliente, desarrollando a su personal y convirtiéndose en un socio estratégico de sus clientes



## 4. Misión

IT Systemware es una empresa que tiene como misión, brindar y entregar servicios y productos de calidad, que agreguen valor a las operaciones de nuestros clientes entendiendo su negocio y apoyando en la definición de sus soluciones tecnológicas.

## 5. Líneas de Negocio

### ***SOPORTE DE SOLUCIONES***

SYSTEMWARE provee asesoría y soporte para la implantación de las siguientes soluciones:

- Administración y Gestión de la infraestructura tecnológica.
- Mesa de Ayuda.
- Cumplimiento de Regulaciones y Mejores prácticas tales como: ITIL, Cobit, ISO-17799, PCI, FISMA, SOX, entre otras.
- Servicios de Diseño e Implantación de Gestión de Procesos.
- Seguridad Informática.
- Auditoría Informática.
- Alta Disponibilidad y Recuperación de Desastre.
- Elaboración de planes de Continuidad del Negocio y de Tecnología de Información.
- Desarrollo, Gestión e Implantación de Proyectos de Tecnología de Información y Comunicaciones.
- Soluciones de Identificación.
- Soluciones de Sistemas de Turnos.
- Soluciones de RADIUS para ISPs.

### ***ALIANZAS CON SOCIOS DE NEGOCIOS ESTRATÉGICOS LOCALES – COMISIONES COMPARTIDAS***

SYSTEMWARE ha establecido alianzas con socios de negocios estratégicos con el fin de complementar y aprovechar su especialidad en ciertas áreas como:

- Manejo y Monitoreo de Sistemas Operativos, Base de Datos, Aplicaciones y Redes
- Administración de Impacto e implantación de la estrategia Manejo de Servicios de Negocio (BSM – siglas en inglés).
- Gestión de Procesos Batch e iterativos
- Administración de Respaldo y Recuperación de Base de Datos.
- Otros.



## 6. Clientes

SYSTEMWARE en este año ha captado nuevos prospectos y clientes en los siguientes segmentos:

- Entidades Públicas y Privadas.
- Entidades Financieras
- Entidades Petroleras, e
- Industria

## 7. Gestión Comercial

En este año el área comercial de Systemware realizó las siguientes actividades:

- Creación de nuevas relaciones de socios de negocios estratégicos en el área de tecnología de identificación y control.
- Definición de la proyección de Ventas para el 2008 de cada línea de negocio definida.
- Impulsar la comercialización de las líneas de productos definidos.
  - Ejecución de estrategias de prospección: Eventos, telemarketing, visitas, etc.
  - Definición de estrategias de posicionamiento para cada una de las soluciones.
  - Realización de presentaciones a nivel Técnico y Ejecutivo.
- Administración y seguimiento de las cuentas y oportunidades de negocio.
- Coordinación junto con la Gerencia Técnica, los recursos de preventa y postventa (Implantación de los proyectos vendidos)
- Analizar periódicamente con Gerencia General y Gerencia Técnica el alcance de objetivos.

## 8. Actividad Financiera

### VENTAS Y COSTOS

En general ha sido un año en el que no se ha reflejado mayor crecimiento, las ventas pasaron de US\$ 16.2 mil del año 2007 a US\$ 19.4 mil en el 2008, siendo importante si que el 98% ha sido venta de servicios; lo cual se refleja en el bajo costo de venta de US\$ 1.3 mil.



### ESTADO DE RESULTADOS

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>19.352,30</b>
<b>VENTAS</b>		
	<b>19,352.30</b>	
Venta Tecnología	200.50	
Venta Servicios	10.151.80	
Comisiones Ganadas	0.00	
Intereses Ganados	0.00	
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>1,292.10</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
	<b>1,292.10</b>	
Compra Tecnología	1,292.10	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>18,060.20</b>

Si bien se refleja una importante utilidad bruta, esta sirvió para cubrir los costos de ventas y administrativos, conforme el detalle:

<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>		<b>18,861.45</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
	<b>17,353.85</b>	
Honorarios Profesionales	16,200.00	
Teléfonos	597.55	
Comunicaciones	0.00	
Útiles de Oficina	0.00	
Movilización	0.00	
Comisiones Pagadas	0.00	
Gastos Bancarios	556.30	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
	<b>1.507.60</b>	
Afiliaciones a Gremios	142.50	
Aportes al IESS	178.34	
Servicios de Imprenta	22.00	
Servicios Contables	740.00	
Depreciac. Y Amortizaciones	246.68	
Gastos Sociales	78.08	
Donaciones	100.00	
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>		<b>-801.25</b>

Cabe aclarar, que se mantiene la flexibilidad del año anterior con respecto a los honorarios del personal de apoyo técnico, sin embargo son compromisos que en la medida en que mejore la estructura de la empresa deberán aplicarse.

Los negocios prácticamente están centralizados en el sector público, por lo que debe enfocarse el esfuerzo también al sector privado. El ejercicio económico 2008 tuvo un resultado negativo, pero en un valor mínimo de US\$ 0.8 mil.



## ACTIVOS Y PASIVOS

Se culmina el año con Activos Totales de US\$ 16.6 mil, mayor al año anterior, unicamente por el saldo que se mantiene en Bancos, no se han efectuado compras de activos.

<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>16.649,40</b>
CAJA-BANCOS	13.184,54
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	1.882,55
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	290,80
EQUIPOS DE OFICINA	386,07
GASTOS DE CONSTITUCION	905,43

En el pasivo, a diferencia del año anterior en que se debía por compras a proveedores US\$ 5.1 mil y a socios US\$ 2.6 mil, a diciembre 31 del 2008 se adeuda a proveedores US\$ 0,00 y a socios US\$ 13.8, de los cuales el 82% corresponde al Ing. Germán Carranza.

<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>14.558,41</b>
CUENTAS POR PAGAR CLIENTES	0,00
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	13.818,41
PRESTAMOS DE ENTIDADES	0,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	740,00

Se confirmo la estrategia del año anterior no hacer inversiones, sino lo estrictamente indispensable para el funcionamiento inicial. Posteriormente y en la medida que crezca el negocio se irán cubriendo las necesidades de equipos, muebles y enseres, etc.

## PATRIMONIO

La estructura patrimonial no ha variado, esta formado por el aporte inicial de capital de US\$ 400,00 con el que se formó la empresa, sin embargo se deben tomar acciones sobre incrementos de capital.

<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>-967,21</b>
CAPITAL PAGADO	400,00
Luis Oswaldo Espinosa Viteri	134,00
Angel Germán Carranza Hoyos	133,00
Fausto Enrique Carrión Carrión	133,00
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	(1.367,21)
Utilidad (Pérdida) 2007	(565,96)
Utilidad (Pérdida) 2008	(801,25)
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>16.649,40</b>



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Este es el segundo año de actividad cuyos resultados pueden considerarse positivos, sin embargo debe enfocarse al incremento de ventas, puesto que aun no recubren los costos de administración.
2. Las ventas siguen enfocadas a proyectos con el sector público en el que influyen mucho las decisiones vinculadas con los presupuestos de las instituciones, debemos crear vínculos de necesidad técnica y preferencial por costo y servicio que nos transforme en indispensables.
3. Es importante se tomen decisiones inmediatas para la formación del fondo de aportes para futuras capitalizaciones.
4. Debemos enfocar el esfuerzo en aprovechar los recursos técnicos y potenciar también la apertura de ventas al sector privado.

