



Informe Gerencial año 2009

Presentada a:

ACCIONISTAS y

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS



Quito, 28 de Mayo del 2010

Señores
Superintendencia de Compañías
Presente.-

Informe Gerencial período 2009

Estimados Señores:

Como Gerente General responsable de la compañía IT Systemware, tengo el placer de presentarles el reporte anual de actividades correspondientes al año 2009.

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

Atentamente,
IT Systemware Cia. 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	7

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 tanto a nivel local e internacional ha seguido estableciendo 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 y basados en las mejores prácticas utilizadas a nivel mundial, 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

IT SYSTEMWARE Ha seguido manteniendo su cartera de productos y servicios encaminados a proveer 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 Tarjetas de Identificación.
- Soluciones de Sistemas de Turnos.
- Soluciones de RADIUS para ISPs.
- Puntos de Venta

ALIANZAS CON SOCIOS DE NEGOCIOS ESTRATÉGICOS LOCALES – COMISIONES COMPARTIDAS

IT SYSTEMWARE ha establecido nuevas alianzas con socios de negocios estratégicos con el fin de seguir complementando y aprovechando su especialidad en ciertas áreas como:

- Alta Disponibilidad a nivel de Base de Datos y Aplicaciones.

- Soluciones para la gestión de ISPs, HotSpot, VOIP/Mobil
- Puntos de Venta
- Soluciones de Tarjetas de Identificación y Seguridad
- Códigos de Barras
- Manejo de Turnos y Pantallas Informativas.

6. Clientes

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

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

Adicionalmente, se ha realizado las tareas y esfuerzos necesarios para seguir manteniendo satisfechos los clientes consolidados en los años anteriores y seguir atendiéndoles con nuestras soluciones.

7. Gestión Comercial

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

- Creación de nuevas relaciones de socios de negocios estratégicos mencionados anteriormente.
- Definición de la proyección de Ventas para el 2009 de cada línea de negocio definida, inclusive las líneas de Socios de Negocios.
- Impulsar la comercialización de las líneas de productos principales.
 - 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

Este año las ventas se concentraron en tecnología para el sector público, habiéndose alcanzado US\$ 127.9 mil, en base a un costo de ventas de US\$ 98.8 mil. El año anterior las ventas fueron de apenas US\$ 19.4 mil. 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 ventas de US\$ 1.3 mil.

ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS OPERACIONALES		127.934,72
VENTAS		127.934,72
Venta Tecnología	122.654,52	
Venta Servicios	4.650,20	
Comisiones Ganadas	630,00	
Intereses Ganados	0,00	
GASTOS OPERACIONALES		98.824,40
COSTO DE VENTAS		98.824,40
Compra Tecnología	98.824,40	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		29.110,32

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

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		17.511,08
GASTOS DE VENTAS		14.406,96
Pagos por Otros Servicios	11.013,32	
Servicios Públicos	921,83	
Suministros y materiales	40,46	
Seguros	520,00	
Gastos de Gestión	1.079,40	
Gastos Bancarios	831,95	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		3.104,12
Aportes al IESS	548,44	
Mantenimiento	730,07	
Impuestos, Contribuciones y Otros	314,79	
Depreciac. Y Amortizaciones	461,17	

Gastos de Viaje	1.049,65
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	1.1599,24

El mejoramiento de las ventas en este año, ha permitido la generación de utilidades lo cual a su vez, permitió normalizar la situación con el personal de apoyo técnico. Se espera este año ampliar la relación con los clientes y reforzar la administración técnico y operativa de a empresa.

Los objetivos de mejoramiento tecnológico en el sector público han permitido nuestro crecimiento, igual bajo los parámetros de calificación y participación a través del portal de compras públicas, lo cual refleja el alto nivel de competitividad que tiene la empresa en este campo. Al sector privado, en la práctica no le hemos dedicado esfuerzos.

ACTIVOS Y PASIVOS

Los Activos totales crecieron de US\$ 16.6 mil a US\$ 41.7 mil, básicamente por el remanente que se mantiene en bancos, la compra de activos creció un poco y estuvo diseccionado en especial a compra de equipos de computación que permitan la operatividad de la empresa.

ACTIVOS TOTALES	41.665,27
CAJA-BANCOS	30.881,60
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	5.935,59
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2.042,28
EQUIPOS DE OFICINA Y MUEBLES	2.381,86
GASTOS DE CONSTITUCION	1.131,79
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZAC.	- 707,85

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.

En el pasivo, la deuda a socios se redujo de US\$ 13.8 mil a US\$ 8.5 mil y el valor mas alto está en otras cuentas por pagar, pendiente porque aún no presenta la documentación soporte para el pago.

PASIVOS TOTALES	39.973,13
CUENTAS POR PAGAR CLIENTES	0,00
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	8.545,36
PRESTAMOS DE ENTIDADES	763,25
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	28.924,63
PARTICIPAC.TRABAJADORES	1.739,89

Se refleja el valor a cancelar a trabajadores por distribución de utilidades de este año.

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.

TOTAL PATRIMONIO		1.692,14
CAPITAL PAGADO		400,00
Luis Oswaldo Espinosa Viteri	134,00	
Ángel Germán Carranza Hoyos	133,00	
Fausto Enrique Carrión Carrión	133,00	
Utilidad (Pérdida) Neta		1292,14
Pérdida años anteriores	(8.567,21)	
Utilidad (Pérdida) 2009	11.599,24	
(-) 15% Distribuc.Trabajadores	(1.739,89)	

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Este es el tercer año de actividad cuyos resultados son positivos, sin embargo debe enfocarse al incremento de ventas.
2. Definir y ejecutar nuevas estrategias de ventas que permitan crear nuevas oportunidades de negocio.
3. Enfocarse un 70% en las líneas de negocios principales por mayor rentabilidad y un 30% a las soluciones de los canales de Socios de Negocios Estratégicos.
4. El importante crecimiento en las ventas de tecnología al sector público permitieron la generación de utilidades, sin embargo no se debe perder de vista al sector privado como cliente.
5. Las ventas siguen enfocadas a proyectos con el sector público en el que influyen mucho las decisiones vinculadas con los presupuestos de las instituciones y el comportamiento de la competencia a través del portal de compras públicas, sin embargo puede deducirse que somos competitivos, por el aporte técnico y por precios.
6. La generación de estas utilidades permite a la Junta General de Accionista tomar la importante decisión de capitalizar al menos US\$ 5.500,00 para reinvertir en el negocio. Es importante se tomen decisiones sobre plantear una capitalización importante que pueda seguir siendo pagada posteriormente.
7. Adicionalmente, se debe analizar el mercado en el sector privado a fin de diversificar la cartera de clientes.