



## **Informe Gerencial año 2010**

**Presentada a:**

**ACCIONISTAS y**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

**26 ABR. 2011**

**OPERADOR 17  
QUITO**

Quito, 26 de Abril del 2011

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

**Informe Gerencial período 2010**

Estimados Señores:

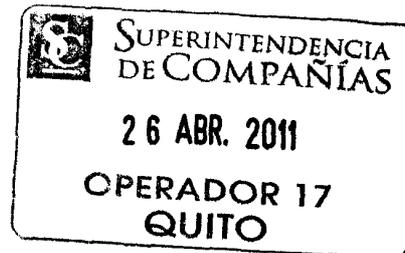
Como Gerente General responsable de la compañía IT Systemware, tengo el placer de presentarles el reporte anual de actividades correspondientes al año 2010.

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 .....	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 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:

- Sistemas Integrales de Manejo de Turnos
- Sistemas de Gestión e Impresión de Tarjetas de Identificación
- 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 externos en el área de Recuperación de Desastre - Respaldo y Recuperación de Servidores y Estaciones de Trabajo.
- Definición de la proyección de Ventas para el 2011 de cada línea de negocio definida.
- Impulsar la comercialización de las líneas de productos definidos.
  - Ejecución de estrategias de prospección: Eventos, telemercadeo, 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

Durante este año no se ha modificado el mercado objetivo de IT Systemware que es principalmente tecnología para el sector público, habiéndose alcanzado ventas por US\$ 52.8 mil con costo de ventas de US\$ 38.4 mil. Comparativamente, se refleja un comportamiento cíclico en los últimos tres años, las ventas pasaron de US\$ 16.2 mil del año 2007 a US\$ 19.4 mil en el 2008, y US\$ 127,9 mil en el 2009.

#### ESTADO DE RESULTADOS

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>52.856,54</b>
<b>VENTAS</b>		
	<b>52.856,54</b>	
Venta Tecnología	52.856,54	
Venta Servicios	0,00	
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>21.633,52</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
	<b>21.633,52</b>	
Compra Tecnología	21.633,52	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>31.233,02</b>

Estos resultados cubren la operatividad complementaria de la empresa y cubre los gastos de ventas y administrativos, conforme el detalle:

<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>		<b>19.781,95</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
	<b>8.165,39</b>	
Servicios Públicos	784,05	
Honorarios	4.319,31	
Arrendamientos y Otros	1.423,44	
Gastos de Gestión	1.087,82	
Gastos Bancarios	550,77	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
	<b>11.616,57</b>	
Sueldos, compensaciones y beneficios sociales	8.913,68	
Impuestos, Contribuciones y Otros	1.943,73	
Depreciac. Y Amortizaciones	481,45	
Movilización, Promoción y otros	277,70	
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>		<b>11.441,07</b>
<b>(-) 15% Participac.a trabajadores</b>		<b>1.716,16</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>9.724,91</b>

Los gastos de ventas y administrativos reflejan rubros como honorarios e impuestos pagados que inciden, está pendiente el mejoramiento del personal técnico. Este año, es importante ampliar la relación con clientes privados y reforzar la administración técnica y operativa de la empresa.

Al orientar nuestros servicios al sector público, nuestra participación es a través del portal de compras públicas, lo cual significa tener un alto nivel de competencia, por lo que, se dieron dos importantes proyectos a los que se les dedicó esfuerzos que no se reflejaron en el movimiento de la empresa. Los objetivos de mejoramiento tecnológico en el sector público han permitido. No le hemos dedicado esfuerzos dirigidos al sector público.

### ACTIVOS Y PASIVOS

Los Activos totales crecieron de US\$ 16.6 mil en el 2008 a US\$ 41.7 mil en el 2009; y, en el año 2010 a US\$ 50.5 mil, básicamente por el remanente que se mantiene en bancos (US\$28.7 mil). Al ser una empresa de servicios, el activo puede crecer únicamente por compra de software y/o hardware, que permitan la operatividad de la empresa.

ACTIVOS TOTALES	50.449,14
CAJA-BANCOS	28.742,64
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	6.407,89
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	12.601,29
EQUIPOS DE OFICINA Y MUEBLES	2.754,83
GASTOS DE CONSTITUCION	1.131,79
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZAC.	- 1.189,30

Se mantiene un buen nivel de liquidez y cuentas por cobrar a clientes y el saldo de retenciones de IVA e impuesto a la renta. Hay un pequeño crecimiento en por la compra de muebles y equipos de computación.

En el pasivo, la deuda a socios se redujo de US\$ 13.8 mil del 2008 a US\$ 8.5 mil en el 2009 y a US\$ 1.2 mil en el 2010 y el valor más alto está en otras cuentas por pagar, pendiente porque está pendiente documentación del proveedor.

PASIVOS TOTALES	39.032,09
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	28.678,77
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	1263,43
PRESTAMOS DE ENTIDADES	0,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	5.633,84
PARTICIPAC.TRABAJADORES	3.456,05

Se refleja el valor a cancelar a trabajadores por distribución de utilidades de los años 2009 y 2010.

## PATRIMONIO

La estructura patrimonial se fortaleció con la decisión de los socios de destinar parte de las utilidades para capitalización por US\$ 5.5 mil, y la formación de la reserva legal por US\$ 1.2 mil. La utilidad de este año, permitirá mejorar más la estructura del capital.

<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>11.417,05</b>
CAPITAL PAGADO	400,00
RESERVA LEGAL	1.159,92
APORTE FUTURA CAPITALIZACION	5.500,00
Utilidad (Pérdida) Neta	4.357,13
Pérdida años anteriores	(5367,78)
Utilidad (Pérdida) 2010	11.441,07
(-) 15% Distribuc.Trabajadores	(1.716,16)

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. A pesar de la reducción de las ventas por efecto en especial de dos grandes proyectos que no se concretaron, las utilidades generadas mantuvieron los mismos niveles del año anterior.
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 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.
3. El aporte para capitalización de US\$ 5.500,00 fortalece la estructura del patrimonio, esta debe ser registrada inmediatamente; así como, se debe tomar decisiones complementarias para el año 2011; y orientar esfuerzo para captar clientes del sector privado.