

Quito, 5 de Junio del 2012

Señores
Junta General de Accionistas
Presente.-

Informe Gerencial período 2011

Estimados Señores:

Como Gerente General responsable de la compañía IT Systemware, tengo el placer de presentarles adjunto el reporte anual de actividades correspondientes al año 2011.

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

Atentamente,
IT Systemware Cía. Ltda.



Oswaldo Espinosa V.,
Gerente General





Informe Gerencial año 2011

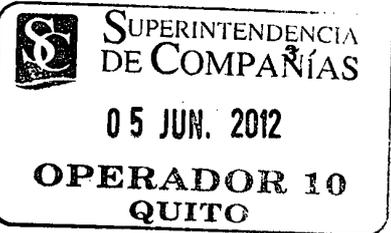
Presentada a:

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS



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.

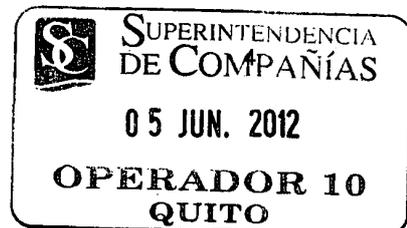
2. Política de Calidad

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

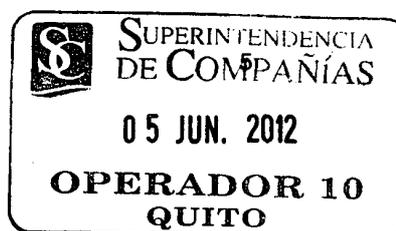
SYSTEMWARE provee asesoría y soporte para la implantación de las siguientes soluciones:

- 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 y Control.
- Soluciones de Sistemas de Turnos.

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

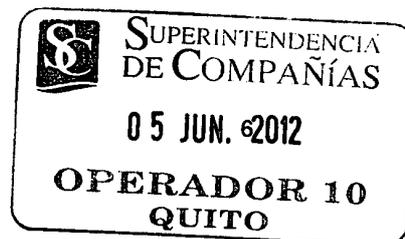
SYSTEMWARE en este año ha captado nuevos prospectos y clientes en los siguientes segmentos:

- Entidades Públicas y Privadas.
- Entidades Financieras
- Entidades Petroleras.

7. Gestión Comercial

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

- Enfoque y refuerzo en la línea de Recuperación de Desastre - Respaldo y Recuperación de Servidores y Estaciones de Trabajo.
- Definición de la proyección de Ventas para el 2012 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

El mercado con el cual trabaja IT Systemware sigue siendo el sector público, logrando durante el año 2011 ventas por US\$ 31.9 mil con costo de ventas de US\$ 16.3 mil; lo cual comparativamente con el comportamiento de los últimos años, no reflejan un nivel sostenido de crecimiento y pasaron de US\$ 19.4 mil del año 2008 a US\$ 127.9 mil en el 2009, US\$ 52.9 mil en el 2010; y US\$ 31.9 mil en el 2011.

ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS OPERACIONALES		31933.20
VENTAS		31933.20
Venta Tecnología	31133.20	
Venta Servicios	0,00	
Comisiones Ganadas	800,00	
GASTOS OPERACIONALES		16337.59
COSTO DE VENTAS		16337.59
Compra Tecnología	16337.59	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		15595.61

Estos resultados reflejan una utilidad que no alcanzó para cubrir la operatividad de administración y ventas de la empresa, así como los gastos administrativos, conforme el detalle:

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		20.007,18
GASTOS DE VENTAS		11.429,31
Servicios Públicos	1.012,67	
Honorarios y Comisiones	9.593,36	
Seguros	4,92	
Suministros y Materiales	177,30	
Gastos Bancarios	549,46	
Mantenimiento y Reparaciones / Suministros	91,60	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		7.490,05
Sueldos, compensaciones y beneficios sociales	4.506,00	
Impuestos, Contribuciones y Otros	1.930,52	
Depreciac. Y Amortizaciones	327,65	
Pagos por otros servicios	725,88	
UTILIDAD NETA (PERDIDA)		(-) 3.323,75
(-) 15% Participac.a trabajadres		0
PERDIDA NETA		3.323,75



Los gastos de ventas y administrativos reflejan rubros como honorarios e impuestos pagados; y, se mantiene pendiente el mejoramiento del personal técnico; así como, la necesidad de orientar el esfuerzo a la relación con clientes privados y reforzar la administración técnica y operativa de la empresa.

La participación a través del portal de compras públicas significa tener un alto nivel de competencia y además está atado con los niveles presupuestarios y a los trámites internos para el pago en las entidades; sin embargo, es el sector que en función del mejoramiento tecnológico proyectado ha permitido la ejecución de las ventas de IT Systemware. La empresa debe proponerse ampliar sus clientes y ventas.

ACTIVOS Y PASIVOS

Los **Activos** totales de la empresa han crecido de US\$ 16.6 mil en el 2008 a US\$ 41.7 mil en el 2009; y, de US\$ 50.5 mil en el año 2010 a US\$ 48.8 mil en el 2011, se mantiene en el activo corriente únicamente US\$ 45.7 mil), manteniendo además un inventario de US\$ 5.7 mil previsto para ventas en el mes de enero 2012.

ACTIVOS TOTALES	48.826,47
CAJA-BANCOS	1.105,23
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	11.280,41
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	25.114,67
CRÉDITO TRIBUTARIO IVA	1.048,27
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	1.386,89
INV. PRODUCTOS EN ALMACÉN	5.794,50
EQUIPOS DE OFICINA Y MUEBLES	3.481,66
GASTOS DE CONSTITUCION	1.131,79
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZAC.	- 1.516,95

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

En el **pasivo**, la deuda a socios aumento 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 US\$ 19.9 mil en el 2011 y el valor más alto está en cuentas por pagar.

PASIVOS TOTALES	40.733,17
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	20.762,56
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	19.970,61
PRESTAMOS DE ENTIDADES	0,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0,00
PARTICIPAC.TRABAJADORES	0,00



PATRIMONIO

La estructura patrimonial se fortaleció con la decisión de los socios de destinar parte de las utilidades para capitalización, y la formación de la reserva legal en los años anteriores.

TOTAL PATRIMONIO	8.093,30
CAPITAL PAGADO	400,00
RESERVA LEGAL	1.159,92
APORTE FUTURA CAPITALIZACION	5.500,00
Utilidad (Pérdida) Neta	(-) 3.323,75
Pérdida años anteriores	0,00
Utilidad (Pérdida) 2010	4.357,13
(-) 15% Distribuc.Trabajadores	0,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	48.826,47

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Los resultados del año 2011 impulsarán la toma de decisiones de los accionistas de la empresa, a fin de reforzar las acciones que requiere a empresa
2. Es necesario consolidar el posicionamiento de IT Systemware en el sector público, y principalmente ampliar su gestión de ventas al sector privado.
3. Es importante reforzar la estructura interna para reforzar la capacidad de respuesta ante la gestión de la fuerza de ventas y la necesidad del desarrollo de los proyectos.

