Informe Gerencial año 2016

Presentado a:

SOCIOS Y ACCIONISTAS

Quito, 3 de Mayo del 2017

Estimados Socios

IT Systemware Cía. Ltda.
Presente.-

Informe Gerencial período 2016

Estimados Señores:

Como Gerente General responsable de la compañía IT Systemware, tengo el placer de presentarles el reporte anual de actividades correspondientes al año 2016.

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 especializada en asesoría, servicios y soluciones de gestión 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 a largo plazo 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 se convertirá en los próximos 3 años en una empresa líder en ofrecer productos y servicios de calidad que apoyan los procesos de misión crítica, 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 relacionadas con los procesos de misión crítica.

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.
- 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 diversificar y complementar su cartera de soluciones áreas como:

- Sistemas Integrales de Manejo de Turnos
- Sistemas de Gestión e Impresión de Tarjetas de Identificación
- Sistemas de Manejo de Códigos de Barras
- Implementación y Gestión de Sistemas de Información Geográficos.
- Otros.

6. Clientes

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

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

7. Gestión Comercial

En este año el área comercial de Systemware dentro del procedimiento estándar establecido 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 2017 de cada línea de negocio definida.
- Definición de nueva estrategia de para posicionar las nuevas tecnologías enfocadas al Cloud, primordialmente de la línea principal Acronis.
- 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 sigue siendo en un alto porcentaje la tecnología para el sector público, el cual está siendo afectado por la situación financiera del país. IT Systemware, gestiono en este año USD 67.8 miles en ventas con un costo de ventas de USD 48.5 mil y gastos de operaciones por USD 40.2 mil, por lo cual se genera una pérdida USD 21.0 mil; sin

embargo, es importante destacar que, es el cuarto año de utilidades, lo cual nos debe impulsar a reforzar la generación de nuevos negocios, nuevos clientes y mayores oportunidades de colocación de nuestros productos, puesto que con los niveles de ventas de USD 112.8 mil dólares no logramos posicionar de mejor manera a la empresa.

El presupuesto administrativo, financiero y de ventas es aplicado bajo los lineamientos de austeridad y optimizando en su uso, sin embargo, se deben aplicar medidas para reforzar la parte operativa y de administración con la finalidad de que podamos impulsar el potencial de ventas durante el año 2017.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. 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, por la situación económica del país las empresas públicas no han invertido en nuevos proyectos, razón por la cual se está poniendo enfoque al segmento privado mientras se recupera el sector público.
2. Es necesario fortalecer el departamento técnico de pre-venta y pos-venta con recursos técnicos adicionales, con el fin de cubrir y soportar los nuevos proyectos generados por el departamento de ventas y estar a la vanguardia de la tendencia de la nueva tecnología.
3. Definir estrategias para expandir la prospección de nuevas oportunidades principalmente en el sector privado y GADs en otras ciudades importantes del país tales como Guayaquil, Cuenca y Ambato.