



107462

Informe Gerencial año 2007

Presentada a:

ACCIONISTAS y

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

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

República del Ecuador

Quito, 9 de Diciembre del 2008

157468

Señores
Superintendencia de Compañías
Presente.-

Informe Gerencial período 2007

Estimados Señores:

Como Gerente General responsable de IT Systemware, tengo el placer de presentarles el reporte anual de actividades correspondientes al año 2007.

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

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.
- Desarrollo, Gestión e Implantación de Proyectos de Tecnología de Información y Comunicaciones.
- Elaboración de planes de Continuidad del Negocio y de Tecnología de Información.

ALIANZAS CON SOCIOS DE NEGOCIOS 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.

ESTADO DE RESULTADOS BRUTOS

INGRESOS OPERACIONALES		16,215.65
VENTAS		
		16,215.65
Venta Tecnología	13,584.40	
Venta Servicios	770.00	
Comisiones Ganadas	1,859.60	
Intereses Ganados	1.65	
GASTOS OPERACIONALES		8,799.00
COSTO DE VENTAS		
		8,799.00
Compra Tecnología	8,799.00	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		7,416.65

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		7,982.61
GASTOS DE VENTAS		
		7,500.60
Honorarios Profesionales	5,400.00	
Teléfonos	740.04	
Comunicaciones	95.82	
Útiles de Oficina	54.30	
Movilización	250.14	
Comisiones Pagadas	485.96	
Gastos Bancarios	474.34	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
		482.01
Afiliaciones a Gremios	96.00	
Servicios de Imprenta	11.20	
Servicios Contables	60.00	
Mantenimiento	187.92	
Gastos Sociales	116.89	
Donaciones	10.00	
UTILIDAD NETA (PERDIDA)		7,416.65

Cabe tener presente, que en consideración a la coyuntura de inicio de la compañía el personal de apoyo técnico y de ventas, aceptó flexibilidad en sus honorarios; sin embargo son compromisos que en la medida en que mejore la estructura de la empresa deberán tomarse correctivos.

Se generaron negocios principalmente con el sector público (90%) y con el sector privado en poca escala, pero siendo el primer año de operación, se puede deducir que hemos tenido resultados positivos en este sentido, puesto que se terminó el ejercicio económico con una pérdida de apenas US\$ 0.6 mil.

1. Al ser el primer año de actividad, los resultados pueden considerarse positivos, puesto que se cubrieron en un 98% los costos totales.
2. Las ventas se han enfocado a proyectos específicos en los que influye mucho las decisiones vinculadas con los presupuestos de las instituciones, debemos crear vínculos de necesidad que en el tiempo se transformen en la aplicación de esa necesidad más allá del vínculo con sus limitaciones de presupuesto; es decir que para el cliente se transforme en indispensable e inmediato.
3. Es importante se tomen decisiones inmediatas que conlleven la formación de un fondo de aportes para futuras capitalizaciones a través de recursos frescos que permitan cubrir en forma inmediata las necesidades de liquidez.
4. Considerando el potencial interno y externo con el que cuenta la empresa debemos enfocar el esfuerzo en aprovechar esos recursos y potenciar las dos grandes líneas del negocio: técnica y ventas,