

INFORME DE GERENCIA GENERAL POR EL PERIODO ECONÓMICO DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2013 PARA LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE ITSEGUINFORMA CIA. LTDA.

Estimados Accionistas:

Me es grato el tener la oportunidad de poder dirigirme con este informe a ustedes, un informe que evidencia la gestión anual, llena de esfuerzo y trabajo de todos aquellos que trabajamos por esta empresa, la cual está en continuo crecimiento y mejora en beneficio de nuestros clientes y empleados.

Los objetivos de 2013, fueron cumplidos satisfactoriamente tanto en metas comerciales, como en objetivos y planes estratégicos, evidenciando un crecimiento importante de la empresa durante el 2013.

Se ha potencializado el recurso humano y la estructura actual nos permite contar con personal de ventas, personal técnico, cobranzas y contadora, lo que representa el sostenido crecimiento que viene teniendo la empresa año tras año y de manera especial en el periodo 2013.

Otra gran muestra de expansión y crecimiento fue la decisión firme de los socios que me apoyaron para efectuar la firma del contrato de compra de nuestras propias oficinas, tenemos la firme convicción de que en el año 2014 logremos tener cristalizado el sueño de contar con nuestras oficinas propias, en este año se logró efectuar la entrega del anticipo al constructor y ya se tienen avanzados los trámites con el banco para la obtención del respectivo crédito hipotecario.

Se ha seguido trabajando con el posicionamiento en el mercado ecuatoriano de los Firewalls UTM de la empresa alemana gateprotect, la relación con el fabricante está en excelentes términos y además fuimos premiados y reconocidos por el gran trabajo desplegado en el año 2013.

Con la distribución de este producto (firewall), los retos de la empresa también crecieron, una nueva manera de enfoque que ha transformado el día a día de la empresa, se trata de un producto que requiere de nuevos conocimientos, tanto técnicos como comerciales, confiamos en que el 2014 será el año donde nos consolidemos como un proveedor de calidad para el segmento PyME con esta solución de seguridad alemana, tenemos como meta perseguir y conseguir la distribución de otra marca de firewalls para adentrarnos en el segmento Enterprise o corporativo.

Se agregaron nuevas líneas de soluciones al portafolio, concretamos algunas ventas de la solución de respaldo de información Synology y Ctera, se trata de dos marcas que hacen básicamente lo mismo, con mejores ventajas para el fabricante Synology inclusive en el precio, posiblemente sea la solución que incorporemos como definitiva para este segmento de mercado.

En líneas de negocio como Antispam y Prevención de Fuga de Información, se ha venido creciendo pero no de la forma que se debiera crecer, una estrategia de posicionar gerentes de líneas de negocios para cada producto, sería una decisión a tomar en el nuevo año.



Adjuntamos al presente informe el Balance General de Pérdidas y Ganancias, con detalles y cifras que hablan del trabajo efectuado durante este periodo.

Por ley se repartirá entre los colaboradores el porcentaje correspondiente, el resto de la utilidad serán dividendos que serán pagados a los accionistas apenas el flujo de caja se lo permita, esto podrá ser pagado en partes o anticipos con el objetivo y pensando siempre en no desfinanciar la economía ni restar liquidez a la empresa. Obviamente esta decisión estará sujeta a la aprobación de la junta de accionistas.

Proyecciones y Objetivos

Las proyecciones son alentadoras, esperamos que el flujo económico nos permita contar con el dinero para cristalizar algunos proyectos y planes como son:

Mejora del diseño del portal web de Inforc Ecuador, que permita además contar con un blog donde podamos publicar las novedades de los productos que distribuimos, así también con las actividades que la empresa realiza (charlas, certificaciones, etc), además de los eventos de responsabilidad social que si los estamos organizado (almuerzos, cenas, cumpleaños, paseos, etc).

Creo que si generamos gerentes de línea o gerentes de división para abarcar los distintos productos que contamos, puede resultar más efectivo.

Por ejemplo, Gerente de Línea Antispam donde abarquemos a Spamina y alguna solución in-box, tipo Barracuda o cualquier otra marca que nos permita cubrir necesidades de clientes interesados en esta modalidad de solución.

Otro ejemplo es con la línea de Firewalls o de Seguridad de Redes, donde la persona a cargo de esta línea, tiene a disposición los firewalls & UTM de gateprotect y podemos buscar una solución más robusta para el sector corporativo, solución que puede ser un Palo Alto Networks

Igual pasaría con la Línea de Respaldo de Información, donde contaremos con Synology y Ctera.

Efectuar eventos específicos con clientes y potenciales clientes donde se muestre las soluciones que tenemos, sin llegar a ser un evento publicitario, es decir un evento jovial e informal donde los clientes vayan a divertirse pero que pueden disponer de información de lo que tiene INFORC ECUADOR.

Tenemos que sostener el crecimiento de la empresa en la excelente gestión de atención al cliente de todas las áreas, comercial, técnica, cobranzas, etc, por lo tanto, se hace necesaria la implementación de dos herramientas que me parecen indispensables para la labor diaria como son; una herramienta para Help Desk (mesa de servicio) desde donde podamos contralar la gestión técnica con los clientes, seguimientos de casos y generación de incidentes o reclamos de clientes con problemas en algunas de las soluciones que les hemos vendido.

Otra herramienta igualmente necesaria es un CRM (Customer Relationship Management), una aplicación como estrategia para identificar, atraer y retener a los clientes con unos procesos eficaces que ayuden a satisfacer las necesidades actuales y conocer las necesidades potenciales de los mismos, poder efectuar seguimientos de los procesos internos de gestión comercial por ejemplo, oportunidades, contactos, prospectos, proyectos, etc., una estrategia de negocios centrada en el cliente.

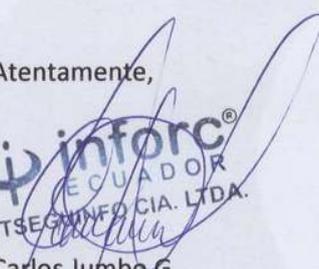
La misión de la gerencia es contar con esas dos soluciones óptimamente funcionando hasta finales del 2014.

Otro de los sueños de la gerencia es poder implementar un Mini-CSIRT (Centro de respuestas a incidentes informáticos), esto es un servicio que ninguna empresa privada tiene en el país, sería un enorme avance si algún momento se llegara a implementar, con la adquisición y adecuación de la nueva oficina, se verá la manera de adaptar un espacio para cumplir este objetivo.

Sin nada más que agregar, pongo a disposición de ustedes señores accionistas, el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias por el ejercicio económico de Enero – Diciembre 2013 para su aprobación.

Quito, 4 de abril del 2014

Atentamente,



inforc[®]
ECUADOR
ITSEGUINFO CIA. LTDA.

Carlos Jumbo-G.
Gerente General
ITSEGUINFO CIA. LTDA.