



## INFORME GERENCIAL

### SITETRIOR CIA LTDA

**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**

#### 1. DATOS GENERALES

SITETRIOR CIA LTDA

**RUC:** 1792256410001

**EXPEDIENTE:** 60620-2010

**CONSTITUIDA:** Quito, Mayo 12 del 2010

#### 2. INFORME EJECUTIVO

Como representante legal de SITETRIOR CIA LTDA, a continuación me permito detallar las acciones emprendidas y ejecutadas con el afán de garantizar nuestra permanencia como una Compañía que funciona bajo los parámetros establecidos según la ley y los organismos de supervisión y control, siendo así, pongo en su conocimiento lo siguiente:

##### ANTECEDENTES

SITETRIOR CIA LTDA obtiene su personería jurídica el 14 de junio del año 2010, como una compañía que se dedica y especializa en el desarrollo y administración de soluciones informáticas, teniendo como su línea más fuerte el desarrollo de software.

##### INFORME DE GESTION

La gestión de la gerencia siempre estará enfocada el mejoramiento de los productos y servicios que comercializa la empresa, ya que mediante la comercialización de los mismos se generan los recursos económicos que nos garantizan permanencia en el mercado. Siendo así, todo el esfuerzo del departamento de diseño y desarrollo está concentrado en mejorar el producto que más ventas genera. Para el sistema AFC se han implementado nuevos módulos, entre ellos:

- Nómina
- Control de presupuesto
- Comunicaciones digitales



Estos módulos sin duda alguna permiten que el sistema AFC sea un sistema mucho más completo, pero sobre todo, que sea un producto con un mayor valor agregado versus los sistemas que comercializa la competencia.

El módulo de comunicaciones digitales es un módulo que permite a nuestros clientes enviar mensajes SMS personalizados, así como, correo electrónico masivo. Este desarrollo habría sido imposible si no se hubiera concretado dos alianzas estratégicas con importantes empresas del país. ECLIPSOFT S.A. es la empresa que nos brinda los servicios de envío de mensajes SMS y MESSAGE PLUS que es el representante oficial para el Ecuador de MASTERBASE. MASTERBASE es una plataforma de automatización de procesos para el envío de Email Marketing.

En el año 2019 los ingresos percibidos por el servicio de soporte técnico y atención al cliente representan un 46.42%, mientras que el ingreso por venta de sistemas es del 41.85% del total de ingresos por ventas. Siendo así, nuestro trabajo de este período también estuvo orientado a poder captar mayor cantidad de contratos de soporte técnico permanente con los clientes que trabajan con nuestros productos, se realizaron mejoras al HELP DESK del SISTEMA ICV, el cual ha permitido el registro y administración de los requerimientos de soporte técnico de nuestros clientes, esto nos brinda la posibilidad de mejorar aún más los niveles de eficiencia y satisfacción del cliente.

Consciente de mejorar nuestros ingresos en el rubro más bajo que es la venta de hardware al por mayor y menor (9.54% del total de ingresos), en agosto de 2019 se contrató a una persona que se haga cargo exclusivamente de las ventas de hardware. Para el último trimestre de 2019 se consiguieron resultados muy alentadores. Se generaron alianzas con importantes empresas importadoras de hardware al por mayor y nos han otorgado descuentos que abren la posibilidad de trabajar con mejores precios y márgenes de utilidad.

Para terminar, no es menos importante mencionar que para mejorar nuestro trabajo, la empresa invirtió en la compra de un servidor para centralización de sistemas y datos, particular que ha mejorado la disposición remota de información importante de nuestros productos y servicios.

#### **PLAN DE TRABAJO Y ACCIONES EMPRENDIDAS**

1. Desarrollo y comercialización de los módulos de: Nómina, Control de presupuesto, Comunicaciones digitales.
2. Alianza estratégica con ECLIPSOFT S.A, MESSAGE PLUS y MASTERBASE.
3. Mejoramiento del servicio de soporte técnico y captación de nuevos clientes mediante contrato mensual.



4. Descuentos para clientes que realicen pagos de contado sobre nuestros productos y contratos anuales de soporte técnico bajo la modalidad 11 x 12.
5. Contratación de un jefe de ventas para línea de hardware y equipos.
6. Contratos de ventas de sistema con facilidades de pago.
7. Compra de un servidor para centralización de datos.

Sin más que informar por el momento me despido.

Atentamente,

Ing. Tulio Tribaldos S.  
**GERENTE**  
**SITETRIOR CIA LTDA**