

## INFORME DE GERENCIA

Quito, 2 de marzo del 2017

**Señores:**  
**ACCIONISTAS**  
**I.T DEL ECUADOR S.A.**  
**PRESENTE.-**

En relación al ejercicio económico 2016, dejo constancia de la gestión administrativa realizada en la empresa IT DEL ECUADOR S.A.

El año pasado para la empresa fue muy favorable pues se mantuvieron los mismos negocios con el servicio de mantenimiento del producto CGWEB, así también se concretó el desarrollo de la nueva versión del módulo de activos fijos, mejoras en el módulo de bodegas, implementación de Activos Fijos y Bodegas en el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Gye, implementación del módulo de Cocinas de Inducción para CNEL.

Paralelamente se hicieron gestiones como la coordinación en el desarrollo de los cambios en los módulos de cuentas por pagar, ATS y documentos electrónicos para cumplir con los cambios en la normativa.

Adicional actividades de implementación en ELEPCO y coordinación de la implementación para el 2017 en la empresa Misión Social Rumiñahui. Se realizó gestión comercial de CG/Web en ETAPA, IKIAM, Cuerpo de bomberos de Salinas, Teojama Comercial, SJ Jersey y Trolebús.

No dejaré de mencionar que la empresa tiene entre sus planes futuros el desarrollo del sistema de nómina en CG/Web.

Las perspectivas como empresa crecen a la velocidad que la tecnología y los requerimientos de todos nuestros clientes, cabe señalar que no se ha podido contar con todos los factores a nuestro favor sin embargo las metas se van cumpliendo y el mantener la misma base de clientes desde hace unos 5 años es reconfortante.

Es cierto que cada año que pasa la economía se complica pero no por eso se ha dejado de trabajar utilizando al máximo todos los recursos que estén a nuestro alcance sea estos humanos, físicos, tecnológicos, económicos etc. Es muy importante recalcar que nuestra empresa al ser del área en la prestación de servicios el objetivo principal es el mantener a nuestra base de clientes satisfechos siendo esto posible al poner mayor énfasis en la gestión de



ventas, asesoramiento, capacitación y en fin todo lo que conlleva a dar un buen servicio al cliente

En este año se incremento el volumen de ingresos con la facturación de conceptos tales como la implementación y capacitación del módulo de Cocinas de inducción, requerimiento por parte de nuestro cliente CNEL Unidad de Eficiencia Energética, esto en cuanto al servicio principal que presta la empresa y en lo que se refiere al recurso humano de la empresa se mantuvo el mismo con el que se venía trabajando durante el año 2015.

No dejaré de mencionar que todo el éxito de la empresa se debe al trabajo constante y productivo principalmente del área de Desarrollo de Software y Soporte al Cliente tratando siempre de cumplir con alianzas previamente establecidas y de esta forma concretar los objetivos establecidos.

En vista de lo manifestado anteriormente la compañía ha adoptado nuevas políticas y lineamientos encaminados a conseguir mayores fortalezas que nos permitan ubicarnos en mejor manera en el ámbito comercial y económico.

Conforme se desprende de los estados financieros ya conocidos por ustedes los resultados obtenidos son alentadores, para seguir trabajando en el mundo de la tecnología que por ciento en la actualidad es muy competitivo.

Por lo expuesto anteriormente quiero dejar constancia de que todas las actividades realizadas y las decisiones tomadas han sido para cumplir los objetivos propuestos manteniendo un equilibrio que permita seguir adelante con la gestión administrativa a mi encomendada.

Atentamente,

Ing. Marco Muzo Msc.  
Gerente General