

**INFORME DE GERENCIA**

**RESUMEN DE LABORES Y LOGROS OBTENIDOS EN EL PERIODO JULIO – DICIEMBRE  
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2010 “ITMATION CÍA. LTDA.”**

Quito, 23 de marzo de 2011

Srs. Socios de la compañía ITMATION CÍA. LTDA.

Presente;



Este informe tiene por cometido dar a conocer los pormenores del funcionamiento de la empresa en el periodo Julio – Diciembre del año 2010.

Es por todos bien conocido, que el establecimiento de una empresa lleva consigo muchas tareas arduas, entre ellas se encuentran descubrir el mercado, los competidores, productos, servicios, establecer un posicionamiento, darse a conocer como marca y como empresa. Es así, que en el segundo semestre de 2010, la empresa realizó trabajos necesarios para la obtención de proveedores en lo referente a equipos de red, computación, automatización y tecnologías afines. De igual modo realizó las investigaciones de mercado respectivas con el fin de vincular dichos productos con los segmentos de población a los cuales serán apuntados.

Por otra parte, es necesario mencionar que en los diferentes estudios, se ha conocido también a las empresas competidoras, que valga decirlo; tienen muchas virtudes pero también muchos defectos de los cuales podemos aprender y tomar partido respectivamente. Entre estos últimos se encuentra por ejemplo calidad de servicio y servicio post venta que estas mantienen. Estos puntos son sin duda dos de los pilares fundamentales en los que debemos aunar esfuerzos para hacer de nuestra compañía la pionera en brindar al consumidor y usuario final, todo el soporte necesario para así, generar en los consumidores una confianza irreversible en los productos y servicios de ITMATION.

Es así que para el próximo trimestre se deberá empezar la búsqueda personal especializado en redes, tecnologías de la información y, automatización con el objetivo de contar siempre con personal disponible y además capacitado para solventar los proyectos de la empresa.

De igual modo, es imprescindible anotar que por todos los procesos de investigación de mercado, relacionamiento con proveedores, búsqueda de clientes potenciales, etc.; la

empresa no ha tenido un buen nivel de ventas de equipos ni de servicios a lo largo de este periodo; es así que los balances económicos muestran una pérdida de \$382.21 dólares, la cual como podrán darse cuenta no es para nada significativa y que sin duda la podremos solventar para el siguiente periodo económico.

El periodo de aprendizaje inicial ha terminado. Debemos estar seguros que para los siguientes periodos, la empresa empezará a generar ingresos que nos acrecentarán y darán a conocer en todo el territorio ecuatoriano. El gerente, como el que más; se compromete a brindar su mayor esfuerzo para que esto suceda.

Atentamente;



**Ing. Pablo Carrión**  
**Gerente General**  
ITMATION Cía. Ltda.  
TIC Redes Sistemas de Automatización y Control  
**Teléfono:** (+593) 9 660 18 18  
**e-mail:**  
[pablo.carrion@itmation.ec](mailto:pablo.carrion@itmation.ec)  
Quito – Ecuador