



AMERICANWIDE

*Señores Accionistas de
AMERICAN WIDE S.A.*

Presente.-

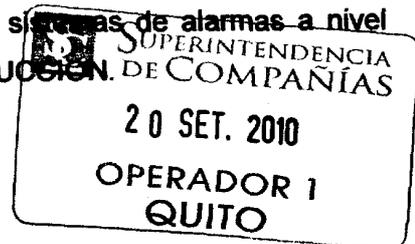
A.- ANTECEDENTES

1. Fui nombrada Gerente General de la empresa AMERICAN WIDE S.A. en Septiembre del año 2006, con la finalidad de conformar una empresa bien constituida que trabaja como socio estratégico en la venta de equipos de seguridad electrónica.
2. En el año 2009 la Gestión fue corta y no se pudieron realizar muchos negocios, porque la empresa esta empezando en el mercado.
3. Durante el año 2009 AMERICAN WIDE inició sus operaciones con la contratación de dos técnicos de planta, quienes se encargaron de realizar algunas instalaciones sobretodo de sistemas de seguridad.
4. La contabilidad se la maneja con personal externo.

B.- DESARROLLO

CRECIMIENTO COMERCIAL

1. En el mes de Febrero del 2009, se consiguió un la primera instalación con un cliente importante como es el grupo GPF.
2. A partir del 1 de Agosto del 2009 AMERICAN WIDE S.A. inicia con varios mantenimientos preventivos de los sistemas de alarmas a nivel nacional del GRUPO FINANCIERO PRODUCCION.



IAGGS2009-1

**BRASIL N 48 - 37 Y NICOLAS LOPEZ
Telf: 3303-843 / 2256-009 / 3300921
Quito - Ecuador**



AMERICANWIDE

CRECIMIENTO ORGANIZACIONAL

1. Durante el año 2009, se trabajó con lo mínimo necesario para operar y buscar nuevas opciones de negocio.
2. Lo que se busca es organizar la empresa por departamentos, que trabajen como células de trabajo. Esto se dará cuando la facturación permita incrementar el costo administrativo de la organización.
3. La organización actual nos permite manejar hasta 15 mantenimientos correctivos y 3 instalaciones mensuales, en caso de nuevos contratos se deberá contratar personal nuevo.

ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

1. Se realizaron todos los trámites para la Constitución de AMERICAN WIDE.
2. Se elaboraron los libros sociales y demás actas legales para su constitución y puesta en funcionamiento.
3. Se calificó a la empresa como proveedor para Andinatel a través de SGS.

CRECIMIENTO FINANCIERO

1. El año 2009 se pudo alcanzar una utilidad aceptable para ser una empresa que esta empezando.
2. Para el año 2010 se prevee incrementar la facturación en un 50%, con la finalidad de empezar a generar mayores utilidades.

IAGGS2009-2

**BRASIL N 48 - 37 Y NICOLAS LOPEZ
Telf: 3303-843 / 2256-009 / 3300921
Quito - Ecuador**



VENTAJAS COMPETITIVAS

1. **AMERICAN WIDE S.A.** pretende, manejarse con los siguiente parámetros de servicio:
 - Concientización del Personal
 - Capacitación en el área de RRHH
 - Capacitación en Servicio Post Venta
 - Contratar personal especializado
 - Servicio al Cliente
 - Convenio de beneficio para los trabajadores
 - Sueldos mejores a los de la competencia
 - Posibilidad de asensos dentro de la empresa

2. **AMERICAN WIDE S.A.** mantiene un staff ejecutivo de profesionales que prestan asesoramiento continuo al cliente y le entregan soluciones de acuerdo a sus requerimientos.

3. **AMERICAN WIDE S.A.** cumple con todo lo que propone en sus ofertas de servicio.

4. **AMERICAN WIDE S.A.** se ajusta siempre a los requerimientos específicos de cada uno de sus clientes para cumplir con una frase de se misión "Excelencia en Servicio".

IAGGS2009-3

BRASIL N 48 - 37 Y NICOLAS LOPEZ
Telf: 3303-843 / 2256-009 / 3300921
Quito - Ecuador



AMERICANWIDE

C.- CONCLUSIONES

1. El año 2009 para AMERICAN WIDE S.A. ha sido de inicio y búsqueda de nichos de negocio.
2. Para este año todo el personal de AMERICAN WIDE S.A. está conciente que la meta es crecer y que el mercado se identifique con este nombre.
3. Todo el personal a Cargo de la Gerencia de AMERICAN WIDE S.A. se encuentra motivado a trabajar y se compromete a continuar en la labor ya emprendida.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad

Quito, 31 de Marzo del 2009

Atentamente

p. AMERICAN WIDE S.A.

Verónica Ribadeneira

GERENTE GENERAL

IAGGS2009-4

BRASIL N 48 - 37 Y NICOLAS LOPEZ
Telf: 3303-843 / 2256-009 / 3300921
Quito - Ecuador
