

**INFORME ANUAL DE GERENCIA A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS DE LA  
EMPRESA COLSETIMBABURA CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO  
2010**

**Señores socios de COLSETIMBABURA CIA LTDA.**

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mí calidad de Gerente General pongo en consideración el Informe de Gestión realizada por la administración de la empresa COLSETIMBABURA CIA LTDA. durante el ejercicio Económico 2010.

Luego de obtener el registro de la Empresa se dieron inicio a las actividades de Servicio de Seguridad a los clientes que se encuentran en el Cantón.

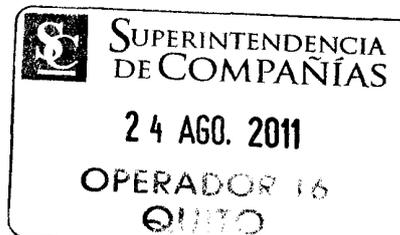
Como toda Empresa el inicio de nuestras actividades fueron difíciles ya que la gestión de búsqueda de clientes ha sido ardua, pero hemos logrado captar clientes que se están manteniéndose con el servicio lo que indica que nuestras acciones y controles son eficientes en cuanto al servicio que ofrecemos.

Es muy importante ir incrementando servicios complementarios como asesoramiento, capacitación y soporte que permitan proporcionar a los clientes un producto que genere confianza y seguridad.

En cuanto a la situación financiera de la empresa es importante indicar que en año 2010 hemos alcanzado a vender nuestros por el valor de \$ 12.827,36, pero nuestros costos y gastos alcanzan a un monto de \$ 13.990,96, como resultado de las actividades del año obtenemos una pérdida de \$ 1.163.60, es razonable este resultado por cuanto nuestras actividades se las inicia a mediados de mayo y creo que el siguiente año la empresa obtenga resultados positivos ya que nuestra actividad económica será completa de un año.

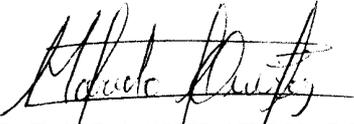
La gestión de la Administración para mejorar las ventas y lograr un crecimiento positivo es utilizar las siguientes estrategias

- Establecer una cadena de contactos que permitirá crecer de manera exponencial, mucho más si estos han sido usuarios de nuestro producto o servicio, debido a que darán testimonio positivo de la experiencia y seriedad.
- Formar una base de datos con referidos generados por su desempeño, de esta manera se tendrá una cartera de prospectos fresca, lo que generará una red de negocios.
- Si bien la venta es un ejercicio que tiene que ver con la dinámica de satisfacer necesidades está claro que debe mantenerse en el camino, teniendo claro que en cada momento está frente a un consumidor potencial.



La empresa se encuentra en un nivel saludable y de crecimiento, para el 2011 generaremos un mayor rendimiento ya que contamos con profesionales que están dando a la empresa credibilidad y prestigio.

Atuntaqui, marzo 31 del 2011



**MARCELO QUIROZ RUALES**  
**GERENTE GENERAL**

