



IMPORTADORES DE CALZADO, ROPA Y ACCESORIOS

COLON 1036 Y JUAN LEON MERA

TELEFONO: 2432-053

E-mail: federickstore@yahoo.com

INFORME DE GERENCIA

Quito, 18 de marzo del 2009

Señores:
Socios
FEDERICK STORE CIA LTDA.
Ciudad.-



1. INTRODUCCION

La compañía fue constituida el 06 de julio del 2007 en la ciudad de Quito y fue denominada FEDERICK STORE Cia Ltda.. El Objeto para el cual fue creada es la venta al por menor de calzado deportivo, y prendas de vestir. La compañía tiene como socios al Sr. Freddy Tipanluisa y a la Sra. Dina Aguayo, que actualmente representan un capital social de \$2.000,00 dólares americanos.

2. ENTORNO ECONOMICO

Con la adopción en marzo del año 2000 del esquema monetario de la dolarización, la economía ecuatoriana ha experimentado estabilidad y desaceleración de la inflación. Sin embargo, es necesario se implanten reformas estructurales necesarias para mejorar la productividad y competitividad de los sectores que componen la economía del país, caso contrario la economía ecuatoriana continuara dependiendo del precio del petróleo y las remesas del exterior enviadas por los emigrantes. Para el presente año se estima que la economía del país se mantendrá estable a pesar del momento electoral que vivimos con la elección de los nuevos mandatarios del país.

3. OPERACIONES

La compañía realiza sus operaciones en el edificio ubicado en Japón 534 y Av. Naciones Unidas sector Norte de Quito, donde se localizan sus oficinas administrativas, las ventas se desarrollan en tres locales comerciales que la empresa posee, el principal ubicado en el CONDADO SHOPPING Av. Mariscal Sucre y Jhon F. Kennedy local No. 336 el mismo que se encuentra con un contrato a Concesión por un tiempo de 10 años, el segundo almacén se encuentra en la Av. Colon y Juan León Mera, el mismo esta en arriendo por 10 años, y el tercero se encuentra ubicado en el Centro Comercial Villa Cumbaya Av. Interoceánica s/n Urbanización Santa Lucia, el mismo que fue adquirido por la empresa.

Al momento, la compañía cuenta con las instalaciones físicas, el personal humano y los recursos para desempeñar sus labores de una manera eficiente y profesional.



4. ASPECTOS COMERCIALES

Siendo el objeto social de la compañía la importación y la comercialización al por menor de calzado deportivo, accesorios y prendas de vestir, durante el primer año de operaciones, la administración se ha orientado a posicionar la marca CONVERSE que actualmente comercializa, mediante publicaciones en los distintos diarios, revistas de mayor circulación, auspicio a bandas internacionales que han llegado al país, se ha concretado sesiones de fotos en nuestra tienda Concepto con deportistas destacados para ser publicados en medios de gran circulación, los cuales han sido acogidos de manera favorable por nuestros clientes. Para el presente año se lanzara la tarjeta de descuento CONVERSE, la misma que se entrega a nuestros clientes frecuentes sin ningún costo, y cuenta con muchos beneficios en sus futuras compras, de esta manera se gana la fidelidad de nuestros clientes.

5. ASPECTOS FINANCIEROS

La administración de la compañía en el año 2008, enfoco todos sus esfuerzos a la administración efectiva de sus recursos con el fin de financiar los activos con recursos generados por las operaciones del giro del negocio y con la suscripción de un contrato con nuestro proveedor en condiciones favorables para la empresa, sobretudo en plazos de cancelación de nuestras obligaciones. Los indicadores financieros al final del ejercicio 2008 demuestran que la empresa se encuentra dentro de los rangos tolerables para una buena gestión financiera. En este año el rubro de ventas llevo a sobrepasar el millón y medio de dólares, dando muestra de la aceptación de nuestro producto en el mercado quiteño.

Las medidas de la administración del efectivo son razonables y están alineadas a la planificación financiera de la compañía que se enfoca a la administración efectiva de los recursos.

La administración continuara con el desarrollo de los planes y programas estratégicos y operativos, tendientes a seguir avanzando en el posicionamiento de la marca y de los servicios de posventa en el mercado, para lo cual es necesario la apertura de nuevos almacenes en las principales ciudades del país, finalmente la capacitación y desarrollo del recurso humano será fundamental para la consecución de las metas y objetivos.

Para finalizar deseo agradecer a los señores accionistas y a todo el equipo humano que trabaja para la empresa, por el permanente apoyo brindado y por la confianza depositada en mi gestión.

Ing. Freddy Tipanlusa Castellanos
GERENTE GENERAL

