

## **INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL:**

**A los Señores Accionistas de:  
QUITOMALL C.A.**

Podemos iniciar anotando que QuitoMall C.A. es una empresa constituida en el año 2008 con capital Ecuatoriano, que inicio sus operaciones en el mes de septiembre, y cuyo objetivo es ofrecer un servicio para comprar una variedad de productos y servicios por Internet; mismos que de acuerdo a las necesidades del cliente, son entregados con prontitud a domicilio dentro de los limites de cobertura en Ecuador.

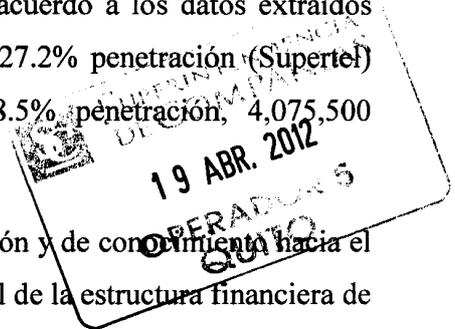
La empresa se maneja con una pequeña estructura administrativa y de gestión, enfocada a que la fuerza de ventas es virtual y la gestión logística está dada por los proveedores; el monto de los activos de la empresa comprende una pequeña porción de inventario y un par de equipos informáticos, la mayor parte del activo esta dado por los gastos diferidos de constitución; de ahí que el tamaño estructural de la empresa es pequeño pero con gran potencial como servicio de intermediación de ventas.

Por otro lado, dentro del mercado de e-commerce y uso del internet podemos analizar el potencial del mercado que se encuentra en crecimiento de acuerdo a los datos extraídos para el 2011: 4,075,500 de usuarios en Ecuador a Dic/11, 27.2% penetración (Supertel) 14,780,730 suscriptores de servicio celular a Dic/10, 98.5% penetración, 4,075,500 usuarios de Facebook Dic 31/11, 27.2% penetración.

La empresa se encuentra en una nueva etapa de implementación y de crecimiento hacia el cliente, y por este hecho, se hace importante un análisis inicial de la estructura financiera de la empresa, para brindar de manera general posibles desviaciones en los óptimos modos de gestionar un correcto accionar de los recursos de la empresa.

Finalmente se puede describir brevemente que la estructura financiera de la empresa es muy simple y al ser una empresa de servicios, su catalogo de cuentas es muy corto.

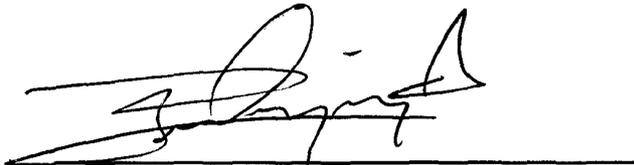
La empresa Quitomall C.A. en el año 2011 ha presentado unas reducidas ventas de alrededor de siete mil dólares, esto básicamente optando por una estrategia de



reconocimiento de nuevas iniciativas de negocio por lo cual el enfoque esta evaluando la integración de las paginas [www.trabajospagados.com](http://www.trabajospagados.com), [www.datosx.com](http://www.datosx.com) y [www.cincoacien.com](http://www.cincoacien.com) como generación de negocios alternas integrados, unidos a una propuesta de renovación de su pagina inicial [www.quitomall.com](http://www.quitomall.com) para el periodo 2012 y dar mayor interactividad con el cliente y una administración mas eficiente unido a una generación de integración con las redes sociales.

Asi mismo se encuentra en procesos estratégicos de alianzas con diferentes empresas proveedoras de internet, con las cuales se pueda potenciar la marca frente al cliente.

Bajo estos antecedentes, se puede notar que el giro del negocio se encuentra en una renovación estrategica frente al mercado, potencializando cada vez mas su presencia tanto a los clientes minoristas como a clientes al por mayor.



**Ing Paul Rodriguez A.**  
**1709899981**

