

ROBALINO & POLIT IMPORTADORES CIA. LTDA.
RUC. 1791999177001

INFORME DE GERENCIA 2011

Para: Junta General de Accionistas
Superintendencia de Compañías

Fecha: 30 de Marzo de 2012

De: Alberto Robalino Andrade
Gerente General

Contenido: Resumen de Actividades correspondientes al periodo comprendido entre el 01 de enero del 2011 al 31 de diciembre del 2011.
Resultados por Áreas.



Resumen:

La Compañía **ROBALINO IMPORTADORES CIA. LTDA.**, dedicada a la Importación, Distribución y Comercialización al por mayor de equipos electrónicos de audio y video, radicada en la ciudad de Quito, desde el año 2005, a concluido el periodo contable comprendido entre el 1ro de Enero al 31 de Diciembre del 2011, con algunos resultados positivos y negativos que son visibles para todas las personas relacionadas con la Empresa.

A continuación me permito detallar algunos logros del presente periodo dividido por áreas de funcionamiento:

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

El Departamento de Contabilidad está dirigido por el Señor William Ricardo Benítez Quimbiulco con No. RUC 1716025117001, Contador General de la Compañía.

La preparación de los estados financieros está de acuerdo con las normas de Contabilidad generalmente aceptadas en el Ecuador, disposiciones de la Superintendencia de Compañías y normas legales expresas.

En el periodo 2011, se realizo la implementación del sistema contable Fénix el mismo que fue adquirido a la empresa ADS SOFTWARE FENIX DEL ECUADOR, se realizo la migración de todos los datos del antiguo sistema contable sin que se hayan presentado problemas considerables.

Se realizo una reclasificación del Plan general de cuentas contables.

Para la auditoría externa de este periodo se contrato los servicios del Sr. Xavier Aguirre con N° de RNAE 494, el mismo que conto con toda la colaboración del departamento de contabilidad para la elaboración de su informe.

El Sr. William Benitez Contador General ha manifestado la necesidad de contratar un asistente de contabilidad para ayudar a mantener al día los datos financieros y contables de la compañía ya que actualmente mantenemos un retraso considerable en la presentación de balances internos.

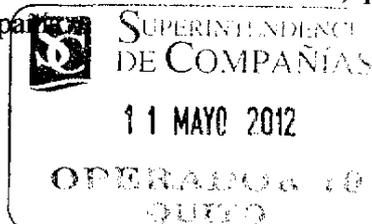
También existe la necesidad de reestructurar algunas políticas contables para lo cual se solicitara la asesoría de la Ing. Diana Robalino Andrade.

Actualmente, la Empresa se encuentra al día en todas sus obligaciones tributarias, sociales y laborales.

Se realizo el calendario de implementación de las NIIF's para el periodo 2011, el mismo que fue aprobado por la junta general de Socios y reposa en los archivos de las Actas de la Compañía.

DEPARTAMENTO FINANCIERO:

El Departamento Financiero, está a cargo del Ing. Patricio Alberto Robalino Fernández, que también cumple con las funciones de Presidente de la Compañía.



Actualmente contamos con líneas de crédito a corto plazo con bancos locales, las mismas que se cancelan y se vuelven a acreditar inmediatamente.

Entre los más importantes están:

INSTITUCION	TIPO	PLAZO
BANCO INTERNACIONAL	HIPOTECARIO	120 DIAS
BANCO DE MACHALA	FACTORING	60 DIAS
BANCO CAPITAL	FACTORING	60 DIAS
BANCO DE GUAYAQUIL	QUIROGRAFARIO	360 DIAS
BANCO DEL PICHINCHA	QUIROGRAFARIO	360 DIAS
PRODUBANCO	QUIROGRAFARIO	360 DIAS
BANCO BOLIVARIANO	QUIROGRAFARIO	360 DIAS

Los principales proveedores con los que tenemos líneas de crédito son:

PROVEEDOR	PLAZO	PAIS
EMPIRE TRONIC	90 DIAS	USA
TECH DATA	30 DIAS	USA
INGRAM MICRO	30 DIAS	USA
ALL PLUS	30 DIAS	USA
MUNDY HOME	30 - 60 DIAS	ECUADOR

El plazo promedio de crédito que damos a nuestros clientes es de 50 días.

El Ing. Alberto Robalino F. a manifestado en varias ocasiones revisar las políticas de crédito en ventas, para evitar posibles déficit en el flujo de caja de la compañía, sin embargo se ha decidido continuar con las disposiciones vigentes con la condición de no extender nuestro plazo de crédito en más de 90 días, sin embargo hay todavía negociaciones especiales que cuentan con la aprobación de un plazo mayor al anterior. También se determino que todas las ventas se deberán autorizar por Gerencia la misma que revisara el plazo, el precio y las condiciones de crédito del cliente.

DEPARTAMENTO DE VENTAS:

Al inicio del periodo 2011 contamos con la colaboración de 5 Ejecutivos de Venta que se encontraban divididos en diferentes zonas de Ecuador, el Sr. Wagner Duque tenia las funciones de Gerente Nacional de Ventas.

Debo manifestar que el primer semestre del año 2011 fue terrible para nuestra compañía, la reestructuración de este departamento hizo que tomemos decisiones erradas como: aumento en los plazos de crédito, descuentos demasiado altos, incursión de nuevas líneas de productos de baja rotación y baja utilidad, no se abrieron nuevos clientes, se descuidaron zonas importantes y estratégicas como era la venta a través del INCOP o ventas a cadenas, la gestión realizada por el Sr. Duque fue completamente nula durante el periodo y provoco la renuncia de todo el departamento de ventas, para el segundo semestre bajo mi control intente en algo recomponer las estructura del departamento con la colaboración de 2 personas de gran lealtad a la empresa como son Stefanny Latorre y Xavier Estrella nos pusimos en los hombros la dura tarea de levantar las ventas de la oficina aunque era ya casi inevitable los resultados que se venían, sin embargo una de mis metas era terminar sin pérdida en el periodo.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

11 MAYO 2012

OPERADOR 10
QUITO

Uno de mis objetivos para el próximo año será recomponer el departamento de Ventas, contratar un Gerente Comercial y un equipo de por lo menos 5 Ejecutivos de Ventas, reformular el sistema de pago de comisiones y presupuestos mensuales de ventas divididos por Vendedor y por Zona, estudiar las nuevas líneas de productos que se puedan introducir y también realizar una política clara de ventas y aprobación de créditos a nuestros clientes.

DEPARTAMENTO DE BODEGA Y LOGISTICA:

Los contratos con las empresas de Courier se renovaron con la inclusión de la empresa Servientrega del Ecuador que nos va a permitir llegar a zonas un poco alejadas de las ciudades principales.

Actualmente tenemos contratos con dos almaceneras en Guayaquil las que nos permiten realizar despachos desde sus instalaciones.

Durante el periodo no se han presentado faltantes de inventarios considerables.

DEPARTAMENTO DE TECNICO:

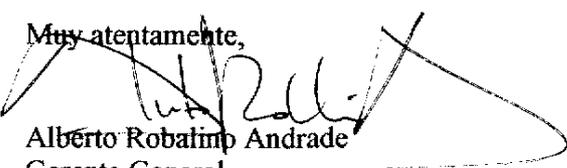
Hasta el mes de abril del periodo 2011 contamos con un servicio técnico el que se encargaba de recibir toda la mercadería defectuosa y que debía ser procesada como garantías, después de la renuncia dl Sr. Javier Vilaña se decidió no contratar un nuevo técnico porque nos dimos cuenta que la mayor parte de los productos eran enviados a servicios técnicos externos, lo que se logro es realizar algunas negociaciones que nos permitieron tener precios preferenciales en nuestra reparaciones.

COCLUCIONES:

Nuestra empresa se encuentra en un proceso de crecimiento continuo, nuestros objetivos son claros y durante este proceso se tuvo que tomar decisiones fuertes y radicales como el cambio de oficina al sector del Valle de Cumbaya para estar cerca del nuevo aeropuerto que próximamente comenzara sus operaciones, de igual forma los horarios de trabajo se extendieron, los resultados no eran los esperados casi el 80% del personal renuncio fue un golpe bastante fuerte, sin embargo con casi la mitad del personal con el que se comenzó el periodo pudimos terminar el año, sabemos que no es fácil el camino todos los días son de esfuerzo continuo y de sacrificio espero poner todo de mi parte para que el nuevo periodo sea mucho mejor y con resultados favorables para todos los que conformamos esta familia que es ROBALINO & POLIT IMPORTADORES.

Por la atención que se digne dar al presente informe anticipo mis sinceros agradecimientos.

Muy atentamente,


Alberto Robalino Andrade
Gerente General

ROBALINO & POLIT IMPORTADORES CIA. LTDA.

