

164079

INFORME DE GERENCIA

ROBALINO & POLIT IMPORTADORES CIA. LTDA. PERIODO FISCAL 2006

A los Señores Accionistas de Robalino & Polit Importadores Cia Ltda.:

Presento el informe de mis funciones en el periodo 2006, en donde detallo los objetivos que se propuso en las diferentes áreas de la empresa y todos los cambios que en ella han ocurrido.

1. AREA DE VENTAS

Encontramos que los meses mas altos en facturación fueron Noviembre, Mayo y Junio que representaron el 48.85% de la facturación total en el presente ejercicio y pudimos enfocarlo a la distribución de artículos como: MP3, MP4, CD PLAYER y DVD PORTATILES los cuales tuvieron una gran demanda para esta temporada, los otros meses tuvieron un relativo equilibrio a excepción de enero en donde encontramos nuestro mes mas bajo de facturación tan solo con el 1.04% de la venta anual.

En lo referente a esta área, cabe mencionar la manera en la que se ha manejado la cartera de clientes, la cual ha mejorado en cuanto a los días de crédito, esto es de 30 días con cheques, y de aquellos clientes que son nuevos se ha pedido como respaldo de su primera compra una letra de cambio, para que la liquidez de la empresa sea igualmente la adecuada y de esta manera realizar más adquisiciones de aquellos productos que nos brindan mejores utilidades y tienen una mayor rotación.

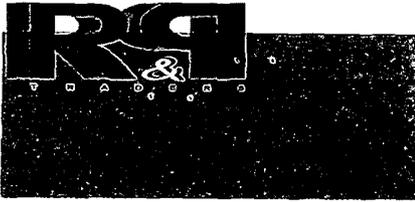
2. AREA DE CONTABILIDAD

Mencionando el resultado obtenido en el 2006, se puede sacar como resultado que se produjo una baja considerable en la utilidad debido al elevado margen de interés que cobran las instituciones financieras con las que mantenemos obligaciones pendientes, también tenemos el alto porcentaje de devolución de mercadería defectuosa y por ultimo al no contar la empresa con vehículos propios se produce un alto costo por movilización de mercadería.

Sobre las utilidades se resolvió la repartición de las mismas para sus socios y para sus empleados de acuerdo a la ley.

A diario nos mantenemos al pendiente de las cuentas bancarias, verificando depósitos y exhortando información en el flujo de caja, para cumplir con los pagos así como los cobros.

Cabe mencionar que en el mes de Enero, se abrió una nueva cuenta bancaria en el Banco del Pacifico, esto se lo realizó con la finalidad de facilitar las compras a



proveedores en el exterior, los depósitos por ventas se los realizan en esta cuenta, lo que ha facilitado favorablemente las transferencias que se realizan en el Pacific National Bank y de esta manera agilizar las importaciones para el periodo máximo de llegada a Ecuador en 15 días.

En el mes de Marzo el Banco del Pichincha accedió a un crédito con un plazo de doce meses, con una forma de pago a 6 meses el 50 % y el restante al término del plazo, para así financiar el dinero que la empresa necesita para cumplir con la demanda de cantidades altas en productos a clientes mayoristas, dicho préstamo tiene como fecha de vencimiento el 13 de marzo del 2007.

También se realiza un préstamo en el Banco del Pacifico para lo cual se abre una nueva Cuenta Corriente el plazo es de 18 meses con pagos trimestrales la fecha de vencimiento será en marzo del 2008.

3. AREA DE ADQUISICIONES Y BODEGA

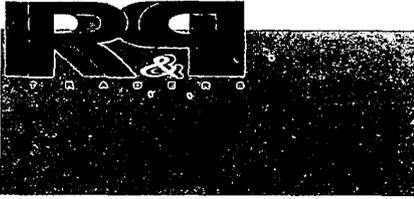
Como ya se mencionó anteriormente las adquisiciones se las realizan a través de transferencias bancarias desde el Banco del Pacifico al Pacific National Bank, las compras con tarjetas de crédito se las ha hecho únicamente de aquellas que se mantienen activas es decir las que están a mi nombre y en nombre del Sr. Alberto Robalino Fernández, esto ha sucedido en muy pocas ocasiones, ya que la mayoría de las importaciones se las hacen al contado.

El costeo de la mercadería ha tenido un mejor control, con el único objetivo de corregir el error que en meses pasados había generado pérdida para la empresa; en el instante en que la mercadería llega a la oficina, se procede al conteo, costeo y su inmediato ingreso a la bodega tanto físicamente como contablemente; estas acciones han incurrido en que se corrijan los errores que antes la empresa tenía, en el inventario físico y en su costeo.

4. AREA ADMINISTRATIVA

Los objetivos principales fueron organizar de una mejor manera, todas las áreas asignando a cada una de las personas que laboran en la empresa funciones en la que se hagan responsables y se cumplan los objetivos, se mantenían reuniones continuas con todo el personal para saber sobre sus necesidades y sugerencias.

Para una mayor seguridad de la empresa renovó el contrato de seguro de robo, incendio y de aparatos electrónicos, el mismo que subió ya que se indico a la empresa aseguradora que contábamos con el servicio de guardianía; además se contrato un seguro de mercadería en tránsito pues se sintió necesidad debido a que los vendedores al sacar la mercadería están sujetos a robos o asaltos mientras realizan su trabajo.



Finalmente puedo decir que mi labor ha sido ardua y difícil, pero en ninguno de los casos me he dado por vencido, más bien se ha mantenido objetivos claros dentro de ella, sus presupuestos de ventas han sido cumplidos, se han llevado mejor control del área de bodega, se ha dado un mejor servicio al cliente y sobre todo se ha logrado que seamos reconocidos en el mercado.

Crecer como empresa, es el gran reto, ser competitivos y ser uno de los mejores no es mi única meta, sino ser reconocidos a nivel nacional, dejando además de esto, grandes utilidades para todos quienes hacemos la empresa, y finalmente dando un servicio de calidad a todos nuestros clientes.

Expreso mi agradecimiento a todos mis colaboradores, a mi esposa, a mis padres, a mi hermana y toda mi familia que me han apoyado en mi labor y que han estado pendiente dándome ánimo para seguir adelante.

Atentamente

Alberto Robalino Andrade
GERENTE GENERAL