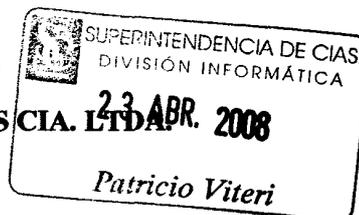




INFORME DE GERENCIA

**ROBALINO & POLIT IMPORTADORES
PERIODO FISCAL 2007**



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

Presento el siguiente informe de mis funciones en el periodo 2007, 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

Podemos resaltar que lo mas importante en el área de ventas es el aumento de un 99.84% con relación a las ventas del periodo 2006 encontrando que los meses mas altos en facturación fueron Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre que representaron el 62.46% de la facturación total en el presente ejercicio. Pudimos enfocarlo a la distribución de artículos como: Consolas de Juego, Telefonía Fija y memorias para celulares, los cuales tuvieron una gran demanda para esta temporada, los otros meses tuvieron un relativo equilibrio a excepción de mayo en donde encontramos nuestro mes mas bajo de facturación tan solo con el 2.32% de la venta anual.

Al momento mantenemos nuestras líneas de crédito con un plazo máximo de 60 días dependiendo el monto de la facturación, 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.

También hay que mencionar que uno de los puntos mas efectivos para el aumento de nuestras ventas fue el incremento de nuestra cartera de clientes a nivel nacional llegando a casi todas las provincias de la sierra y costa del Ecuador.

Por otro lado me es grato informarles, que la Gerencia General ha venido realizando una gestión con nuestros proveedores extranjeros que por fin a dado sus frutos, después de casi un año y medio de negociación se a concretado un plazo o un crédito para nuestras importaciones de 30 y 60 días plazo con un monto de 120.000,00 mensuales.

2. AREA DE CONTABILIDAD

Mencionando el resultado obtenido en el 2007, se puede sacar como resultado que se produjo una utilidad baja considerando el monto de ventas que se obtuvo. Hay que mencionar que uno de nuestros gastos fuertes este año fue el servicio técnico que se pago por cuestión de garantías de mercadería que se vendió en años anteriores, otros gastos como: los de tramites de aduana y servicios de courier, el elevado margen de interés que cobran las instituciones financieras con las que mantenemos obligaciones pendientes, los exagerados porcentajes de aranceles que se paga en la aduana, la



devolución de mercadería defectuosa y por ultimo al no contar la empresa con vehículos propios se produce un alto costo por movilización de mercadería, han producido que no se pueda obtener la utilidad esperada. Es obligación y prioridad para este nuevo año lograr corregir estos gastos al menos en los que podamos.

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 Febrero se procedió a cerrar la cuenta corriente de la Institución Financiera Pacific Nacional Bank debido a sus elevados costos bancarios.

3. AREA DE ADQUISICIONES Y BODEGA

Como ya se mencionó anteriormente se ha logrado abrir una línea de crédito con nuestros proveedores, 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 y a crédito.

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.

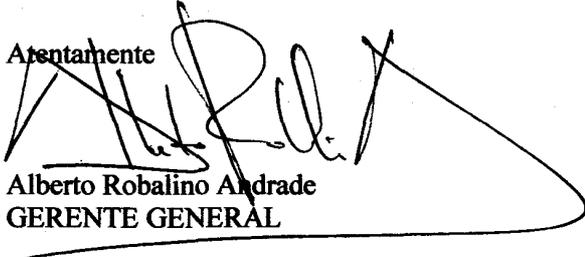
&

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.

Creer 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 animo para seguir adelante.

Atentamente



Alberto Robalino Andrade
GERENTE GENERAL