



Quito, 28 de marzo del 2012

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA ELECTRÓNICA INTEGRAL  
R2L CIA. LTDA.  
AÑO 2011**

Señores Socios:

De conformidad con lo que establece la Ley y los Estatutos Sociales de la Compañía, la Gerencia General pone a su consideración el informe de las actividades de la gestión de administración durante el período comprendido entre el 1 de enero del 2011 al 31 de diciembre del 2011 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

**AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS**

El año 2011 aun persiste la sensación de problemas de iliquidez en el mercado, pues se seguía requiriendo crédito por varias empresas para poder ejecutar sus obras, sin embargo se dio el crecimiento de la actividad económica en el país. Lo cual se ve reflejado con el crecimiento de los parámetros macroeconómicos del país. El nivel de inflación que se alcanzo fue mayor a la del año anterior llegando a ser el 5.41% a diciembre del 2011.

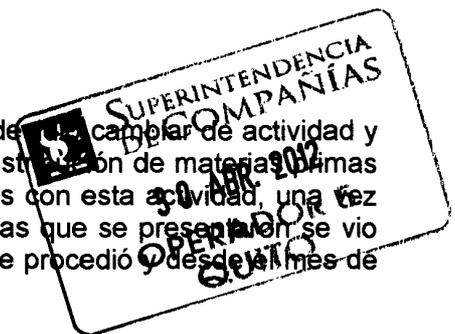
La situación del desempleo según cifras del gobierno se ha reducido especialmente en el tercer trimestre. Se ha incrementado el desarrollo de pequeños negocios y entre los que mayor crecimiento ha tenido es el referente a las panaderías y pastelerías por la facilidad que esto implica lo cual influye en el desarrollo de las actividades relacionadas con nuestros productos.

La situación internacional se ha visto influenciada por la crisis europea y las consecuencias en la parte laboral especialmente lo que influye en nuestro país por las remesas de migrantes que influyen directamente en el sector de la construcción relacionado con nuestro negocio.

**SITUACIÓN OPERACIONAL**

A inicios de año y dado los resultados del año 2010 se decidió cambiar de actividad y tomar la oportunidad de comprar y relacionarse con la distribución de materias primas para panadería y pastelería y los elementos relacionados con esta actividad, una vez revisado el plan estratégico y las proyecciones financieras que se presentaron se vio que se podría mejorar la situación de la empresa y así se procedió y desde los meses de febrero se procedió a trabajar en este ámbito.

Para el 2011 se mantuvieron ciertos clientes relacionados con la parte de la distribución de maderas y apoyándonos en nuestro socio EmFALU, sin embargo se inicio el cambio de local y la adecuación del mismo para la nuevas actividades, incluso se invirtió en realizar un centro de capacitación sugerido por la dueña de la marca que estamos distribuyendo – BAKELS – con el que se logró una llegada importante de clientes tanto en el ámbito industrial como en el caso de usuarios finales como amas de casa que se vio una demanda interesante especialmente por la calidad de los productos como por las facilidades que estos representan. Esto con la finalidad de lograr un crecimiento de la compañía y proyectarla a un mejor futuro.





Para el año 2012 se ha corregido el plan establecido a inicios del 2011 preparando un presupuesto de mayor enfoque en los nuevos productos que se están vendiendo y distribuyendo, así como la necesidad de conseguir un vendedor externo para consolidarnos e incrementar los ingresos que permita mejores resultados. De igual forma se ha logrado contratar a la persona que se encarga de mantener y atender el local donde se tienen los productos y ha mostrado estabilidad que esto nos ayuda para con los clientes. Se realizaron visitas a varios industriales y se ha logrado mantener una cartera de clientes estable pero que necesita ser incrementada para aumentar los ingresos.

Se mantiene la comercialización de partes componentes de muebles aprovechando la ventaja de tener un socio comercial con un almacén de ventas que ya es reconocido en su segmento de mercado, como es el caso del NOVECENRO LOS CHILLOS – EmFALU. De igual forma se estará ofertando productos especializados para que este almacén comience a ser reconocido como un proveedor de un producto específico y comience a tener su presencia en el mercado local y darle a la compañía su propia identidad.

El apoyo de BAKELS se ha dado y nos ha permitido conocer mejor el producto y poder posicionarnos en el mercado. En el segundo semestre se ha notado que el cambio a la nueva línea de distribución se ha convertido en la oportunidad que estábamos esperando para esta empresa y que se pueda proyectar a futuro con un crecimiento sostenido y que nos permita a la vez generar nuevos puestos de trabajo.

## RESULTADOS FINANCIEROS

Se adjunta los cuadros financieros preparados por la Ing. Mayra Analuisa contadora de la empresa en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

Para este año se ha cumplido con lo establecido en el plan estratégico que se planteó a inicios de año al cambiar de la línea de distribución y haber realizado las inversiones correspondientes, a pesar de que los resultados no fueron positivos, pues se obtuvo una pérdida de US\$ 11.115,91. Las ventas han llegado a US\$ 141.020,90 con unos costos y gastos de US\$ 152.136,81 que dio lugar a la pérdida indicada anteriormente y que está acorde al plan y flujo de fondos establecido al inicio de año por la nueva inversión que se realizó e incluso es US\$ 700,00 menor a lo planificado.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en mercancías se ha llegado a US\$ 3.085,01 que es menor al del año 2010 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 13.435,42 que de igual forma es menor a la del 2010. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da los activos corrientes de US\$ 29.517,22 que es un valor importante para la compañía. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 5.080,66 que creció respecto del año anterior y es donde se puede ver parte de la inversión realizada para el año 2011 y que nos permiten generar las ventas y se aspira que sean la base para cumplir con los planes de los nuevos años.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 20.033,49 que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos y se ha mantenido para poder cumplir con nuestros clientes. Y de igual forma es superior al año anterior y se puede



indicar que ha sido fundamental el apoyo de BAKELS para conseguir mejores resultados y poder seguir con los planes.

Será necesario invertir en la compañía para lograr mayor liquidez y tener la posibilidad de incrementar las ventas en el sector y con ello ya dar el salto a tener mayores utilidades que permitan recuperar las inversiones realizadas y las pérdidas de los años anteriores. Es fundamental el ser positivos para el futuro aprendiendo de los errores del pasado y sobre todo seguir apoyando al nuevo personal para lograr la consolidación de las actividades y poder conseguir la nueva persona para el 2012 que dará lugar a incrementar los ingresos por las ventas externas que se hagan.

Como parte del plan para el nuevo año se invertirá en un camión para hacer las ventas externas y bajo esta circunstancia ya se invirtió en el 2011 a través de Chevyplan.

Atentamente:  
ELECTRONICA INTEGRAL  
R2L/Cia Ltda

A handwritten signature in black ink that reads 'Mónica Rueda' with an exclamation point at the end.

Sra. Mónica Rueda J.  
GERENTE GENERAL

