

Quito, 27 de marzo del 2013

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA ELECTRÓNICA INTEGRAL  
R2L CIA. LTDA.  
AÑO 2012**

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 2012 al 31 de diciembre del 2012 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

**AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS**

El año 2012 se tiene una sensación de problemas de iliquidez en el mercado, pues se sigue 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 alcanzó fue menor a la del año anterior llegando a ser el 4.16% a diciembre del 2012.

La situación del desempleo y subempleo según cifras del gobierno se ha reducido especialmente en el tercer trimestre llegando a valores del 5.04% y 39.83% respectivamente. En el sector relacionado con la alimentación y harinas el crecimiento del PIB ha sido de un 0.4% respecto del 2011, sin embargo los programas de gobierno han permitido un incremento en la cantidad de artesanos y personas que se dedican a la panadería y pastelería que es el sector al cual la empresa se está enfocando.

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**

Siguiendo con el plan estratégico planteado a inicios del año 2011 y el cambio de las actividades se ha visto que el plan está funcionando y comienza a verse resultados positivos al proveer de materias primas para panadería y pastelería y los elementos relacionados con esta actividad, apoyados por la empresa BAKELS y la entrada de un vendedor externo que ha tenido buena llegada para con los clientes y la utilización de una VAN para llegar directamente con el producto y entregarlo en ese momento.

Para el 2012 se mantuvieron ciertos clientes relacionados con la parte de la distribución de maderas y apoyándonos en nuestro socio EmFALU, también se trató de conseguir llegar a más 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 con la impartición de talleres pagados. Esto con la finalidad de lograr un crecimiento de la compañía y proyectarla a un mejor futuro.

Para el año 2013 se ha decidido dar continuidad al plan establecido a inicios del 2011 preparando un presupuesto de mayor enfoque en los nuevos productos que se están vendiendo y distribuyendo, y con vendedor externo para consolidarnos e incrementar los ingresos que permita mejores resultados. De igual forma se cambiará a la persona que se encarga de mantener y atender el local donde se tienen los productos. 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, para lo cual la llegada con el técnico a cada uno de los locales de los clientes ayuda mucho.

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 – 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. 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 otras vez no fueron positivos, pues se obtuvo una pérdida de US\$ 8.740,64 pero menor a la del 2011. Las ventas han llegado a US\$ 146.091,27 similar a lo del 2011 con unos costos y gastos de US\$ 154.831,91 que es un 1.77% mayor a lo del 2011 que dio lugar a la pérdida indicada anteriormente y que está acorde al plan y flujo de fondos establecido al inicio de año 2011.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales se ha llegado a US\$ 2.749,52 que es menor al del año 2011 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 25.352,44 que es el doble del año 2011. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da los activos corrientes de US\$ 29.083,90 que es un valor importante para la compañía y similar al 2011. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 4.420,86 que se redujo respecto del año anterior 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\$ 18.315,59 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 similar 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.

El apoyo al personal que nos acompaña será fundamental para conseguir lo esperado y habrá que hacerlo en función de las posibilidades de la empresa y siempre evaluando los logros a alcanzar en función de lo que se invierta en ellos.

Atentamente:

**ELECTRONICA INTEGRAL**  
**R2L Cia Ltda**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mónica Rueda J.', is written over the printed name.

**Sra. Mónica Rueda J.**  
**GERENTE GENERAL**