



Quito, 26 de marzo del 2015

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA ELECTRÓNICA INTEGRAL
R2L CIA. LTDA.
AÑO 2014**

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 2014 al 31 de diciembre del 2014 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONÓMICO GENERAL DEL PAÍS

El año 2014 se ve una desaceleración en forma general del país y lo aducen a la baja en los precios del petróleo. Sin embargo en el segmento en el que se desarrollan las actividades de la empresa se dio un crecimiento moderado especialmente en el campo relacionado con nuestras líneas de producto por la construcción. Lo cual se ve reflejado con el crecimiento de los parámetros macroeconómicos del país. El nivel de inflación que se alcanzó fue mayor a la del año anterior (2.7%) llegando a ser el 3.67% a diciembre del 2014.

El sector de alimentos tuvo nuevas reglas que seguir así tenemos el caso del etiquetado y se implementó el sistema de semáforos. Lo cual dio lugar a que todas las empresas deban implementarlo y que los clientes se acostumbren a verlos y utilizarlos. Lo relacionado a los registros sanitarios también sufrió cambios que ayudaron a que se los pueda obtener de una manera más ágil.

La demanda de créditos en general se incrementó por la falta de liquidez que existía en el mercado, especialmente aquel que estaba relacionado con el Estado cuyos pagos se demoraron y ello trae consecuencias a las actividades comerciales.

SITUACIÓN OPERACIONAL

Al igual que lo indicado en el año anterior se puede decir que sigue el plan estratégico planteado a inicios del año 2011 se ha visto que está funcionando y se están dando 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 existencia de ventas externas, que en el año 2014 se tuvieron 2 VAN para realizar esta actividad y llegar directamente con el producto y entregarlo en ese momento, a los clientes de las zonas asignadas.

Para el 2014 se mantuvieron ciertos clientes relacionados con la parte de la distribución de maderas y apoyándonos en nuestro socio EmFALU. Se consiguió llegar a más usuarios finales como amas de casa que reconocen especialmente la calidad de los productos como por las facilidades que estos representan. Se redujeron pero se pudo impartir algunos talleres a los que se accede con la compra de producto en el almacén. Esto con la finalidad de lograr un crecimiento de la compañía y proyectarla a un mejor futuro.



Para el año 2014 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, con la utilización de los dos vehículos se pudo llegar a nuevos clientes en el sector de los Valles de Cumbaya y Tumbaco donde también se dio el asesoramiento técnico con la participación de los técnicos de BAKELS. Será necesario mantener una cartera de clientes estable y que se necesita incrementar 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.

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 como se lo está planificando.

Sin embargo ha existido inestabilidad en BAKELS en cuanto se refiere a su personal y sus planes de crecimiento que dio lugar a que existieran algunas dificultades en la zona de Tumbaco y Cumbayá, que fueron necesarios solventar y recuperar la imagen hacia el fin del año.

Otro elemento que jugó en forma negativa en conseguir mejores resultados es la inestabilidad y falta de compromiso de los vendedores externos, con los que se logró mantener a los principales clientes de las dos zonas pero no se consiguieron nuevos ni llegar a otros segmentos del mercado en los cuales se consiga incrementar las ventas.

Es necesario mayor presión y tiempo de dedicación a las actividades de la empresa. Todo esto también se vio reflejado en que la empresa plantee nuevos planes para el nuevo año y se pida mayor participación de los socios para alcanzar mejores resultados a los que se estaban proyectando. Esto fue factible para el mes de diciembre donde ya se incorporó en la administración el Arq. Vinuesa y se aceptó por su parte la participación de un nuevo Gerente General que tomará a cargo la empresa desde inicios del 2015.

En diciembre del 2014 ya se hicieron capacitaciones a la nueva Gerente General y se vieron resultados positivos y que nos motivó nuevamente para proyectarnos al 2015. El compromiso de la persona encargada del almacén fue notorio y también se espera que sea un coadyuvante para mejores resultados y un crecimiento de la empresa tan deseado por todos.

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 y haber realizado las inversiones correspondientes, se logró una ganancia de US\$ 1.771,05 que ayudará a disminuir las que se han obtenido hasta el 2012. Las ventas han



llegado a US\$ 158.449,14 que respecto a las del 2013 que fueron US\$ 149.968,25 es decir un 5.7% mayor que también es superior a la diferencia entre el 2013 y 2012, confirmando la tendencia de crecimiento y es lo que se quiere cambiar para el 2015 para tener ya un crecimiento realmente significativo, los costos y gastos llegaron a US\$ 156.678,09 superior a los US\$ 145.296,15 que es un 7.83% mayor a lo del 2013 que dio lugar a que las ganancias sean menores a las del año anterior, que refleja la inestabilidad que se indicó anteriormente pero que deberemos considerar para el 2015 y llegar a los resultados deseados, esto nuevamente está acorde en buena manera 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\$ 4.923,21 que es mayor en un 1.61% al del año 2013 por los requerimientos de mercado y el tener la bodega móvil; las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 15.498,52 que es un 41.39% mayor a lo del 2013 que refleja la debilidad con los vendedores externos y su compromiso para con la empresa y regular la cartera de clientes. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da los activos corrientes de US\$ 27.990,39 que se incrementó en un 44.28% a los del año 2013. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 3.113,35 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\$ 22.679,37 que son un 23.34% superior al año anterior y 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. También 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.

Una vez que se están estabilizando los resultados es necesario mayor supervisión en las actividades del vendedor externo para llegar a más clientes a pesar que parezcan pequeños para lograr la base de clientes que sustente las actividades a realizar, el llegar a la parte norte con mayor frecuencia también será lo que nos permita obtener incremento en sus compras y con ellos ir a lograr mayores utilidades que ayuden a reducir 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. Es necesario seguir evaluando resultados mes a mes y tomando las acciones necesarias para no invertir la curva de resultados logrados al final del 2014.

Atentamente:

ELECTRONICA INTEGRAL

R2L Cia Ltda

Sra. Mónica Rueda J.
GERENTE GENERAL