

Quito, abril del 2010

**INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE "RECARMET CIA. LTDA ". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2009.**

Como Gerente, Representante Legal de RECARMET CIA. LTDA... Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2009.

**ANTECEDENTES**

Al terminar el año 2008 comentamos que las perspectivas no eran nada halagadoras, la crisis mundial, la baja de ingresos por el precios del petróleo, baja de envío de remesas de los migrantes y un año electoral no nos daba esperanzas de que la situación vaya ha mejorar. Desgraciadamente todo lo anotado anteriormente se cumplió. Esta situación hizo que la mayoría de empresas decidan postergar las inversiones previstas para este año, adicionalmente algo que influyó directamente en los resultados fue la falta total y cierre de todas las líneas de crédito, por parte de las instituciones financieras.

Recién a mediados del mes de julio la situación mejoró un poco y la mayoría de ventas se concretaron al finales de año.

Los problemas de años anteriores provocados básicamente por el cambio de Gobierno tales como incertidumbre, inestabilidad y estancamiento de la economía se presentaron nuevamente en este año, y adicionalmente se sumó la crisis mundial que afectó principalmente a los Estados Unidos.

El año 2009 fue completamente irregular en cuanto a las ventas, prácticamente se el primer semestre no se vendió nada de carrocerías nuevas de aluminio, recién pasado el mes de julio se lograron concretar algunas ventas, cerrando el año con un decrecimiento del 53,58% en el volumen total de ventas.

A pesar de la gran disminución en las ventas se pudo obtener una pequeña utilidad y se pudo mantener a los obreros y cumplir con todos los compromisos de pago, tanto a proveedores como a nuestros trabajadores.

Las materias primas bajaron sus precios a niveles normales, sin embargo esto no ayudó a conseguir contratos, pues como lo mencionamos anteriormente la economía sufrió un paro. En la mayoría de segmentos.



La Empresa sigue trabajando en la línea de ensamblaje de unidades 100% de aluminio, y hemos retomado el servicio de mantenimiento y reparaciones de unidades.

### **CAMPO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO**

Como es costumbre de esta Empresa mantenemos la política de pagar puntualmente al personal, así como también cumplir con todas las obligaciones que por ley nos corresponde realizar.

A continuación un detalle de las cifras más importantes

Ventas totales 2008 \$ 310.473,98  
Ventas totales 2009 \$ 145.274,45  
Diferencia: \$ 166.344,86 dólares menos  
Porcentaje de reducción -53.58%

Gastos totales 2008 \$ 57.397,80  
Gastos totales 2009 \$ 21.716,70  
Diferencia: \$ 34.762,88 dólares menos  
Porcentaje -60.56%

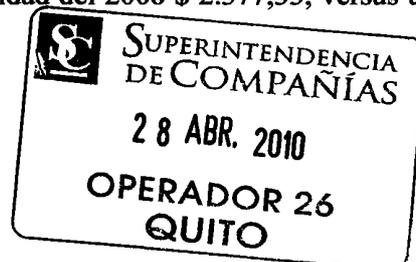
Costos totales 2008 \$ 230.294,72  
Costos totales 2009 \$ 95.239,66  
Diferencia: \$ 135.055.06 dólares menos  
Porcentaje -58.64%

Como lo mencionamos anteriormente, el total de ingresos por concepto de la operación bajó un 53.58%. El total de gastos bajo el 60.56%.

Los costos bajaron el 58.64% guardando relación directa con el porcentaje de disminución de las ventas.

A pesar de todo lo anotado anteriormente la Empresa contó con los recursos necesarios para pagar a tiempo a nuestros proveedores en el extranjero, tanto de la materia prima como de kits terminados, incluso se pudo realizar una última importación a finales de año para mantener nuestro stock.

Gracias al manejo prudente de los recursos la liquidez la hemos podido mantener en niveles aceptables pero no similares al de años anteriores y hemos obtenido una pequeña utilidad mayor a la del período 2008 en un 14.25 % (utilidad del 2008 \$ 2.377,33, versus utilidad del 2009 \$ 3.185,28 )



## **CAMPO TRIBUTARIO**

Como es costumbre de esta Empresa, en el campo tributario cumplimos puntualmente con todos los pagos, impuestos y contribuciones tanto al Gobierno Nacional como al Distrito Metropolitano.

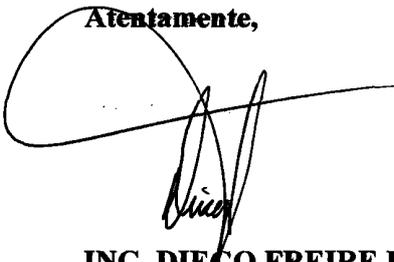
## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Si bien este año 2009 sufrimos una gran disminución en nuestras ventas y por ende en nuestros ingresos pensamos que la crisis que nos afectó gravemente está terminando, tenemos grandes expectativas para este año 2010, hemos realizado un plan de trabajo para enfocarnos en el área de mercadeo y ventas.

Adicionalmente el gran reto para este año será el cambio a la nueva planta y la implementación de una serie de acciones a seguir con el objetivo primordial de recuperar los volúmenes anteriores.

Señores socios, pongo a consideración de Ustedes los estados de situación y resultados para su respectivo análisis y al mismo tiempo les agradezco por la confianza y el respaldo que constantemente me han brindado.

Atentamente,



**ING. DIEGO FREIRE B.  
GERENTE**

