

Quito, abril del 2011

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE "RECARMET CIA. LTDA ". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2010.

Como Gerente, Representante Legal de RECARMET CIA. LTDA... Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2010.

ANTECEDENTES

Al terminar el año 2009 hacíamos un análisis de la fuerte disminución en nuestras ventas y por ende en nuestros ingresos pensamos que la crisis que nos afectó gravemente terminó, las expectativas que teníamos para este año 2010, fueron grandes sobre todo por el plan que teníamos pensado implementar en el área de mercadeo y ventas.

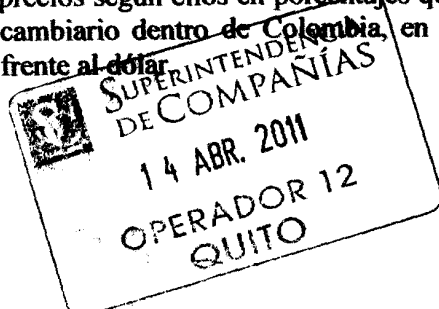
Adicionalmente el gran reto para este año fué el cambio a la nueva planta y la implementación de una serie de acciones a seguir con el objetivo primordial de recuperar los volúmenes de años anteriores.

Los problemas de años anteriores, la crisis mundial y las diferentes crisis internas provocados básicamente por el cambio de Gobierno tales como incertidumbre, inestabilidad y estancamiento de la economía prácticamente se terminaron.

El año 2010 fue muy regular en cuanto a las ventas, prácticamente se pudo vender todos los meses, no en los porcentajes esperados pero obtuvimos un incremento significativo con relación al 2009.

Este incremento en las ventas nos ha permitido obtener un aceptable utilidad pudo se pudo mantener a los obreros y cumplir con todos los compromisos de pago, tanto a proveedores, importaciones y trabajadores.

Las materias primas en especial el aluminio se ubicó en niveles aceptables, sin embargo esto no ayudó para que nuestro gran proveedor nos mantenga los precios históricos, ellos realizaron dos incrementos significativos básicamente porque no nos habían incrementado precios según ellos en porcentajes que correspondía y adicionalmente por un tema de manejo cambiario dentro de Colombia, en donde el peso se ha estado revaluando constantemente frente al dólar.



A handwritten signature in the bottom right corner of the page.

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 2009 \$ 145.274.-
Ventas totales 2010 \$ 227.792.-
Diferencia: \$ 82.671.- dólares mas
Porcentaje de incremento 36.27%

Gastos totales 2009 \$ 21.716.-
Gastos totales 2010 \$ 13.133.-
Diferencia: \$ 8.583.- dólares menos (se pagaron menos comisiones)
Porcentaje -39.53% menos

Costos totales 2009 \$ 95.239.-
Costos totales 2010 \$ 167.204.-
Diferencia: \$ 71.964 dólares más
Porcentaje 43.04% más

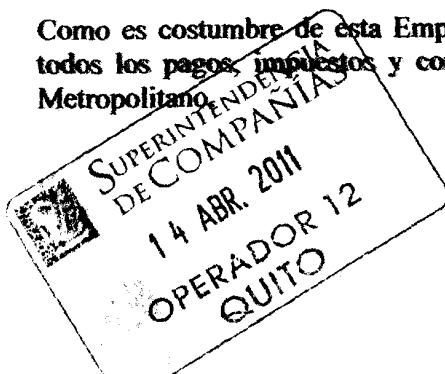
La empresa al igual que en períodos anteriores contó con los recursos necesarios para pagar a tiempo a nuestros proveedores en el extranjero, tanto de la materia prima como de kits terminados, incluso se pudo realizar una última importación a finales de año para mantener nuestro stock.

Gracias al manejo prudente de los recursos la liquidez la hemos podido mantener en niveles aceptables pero nada similares al de años anteriores al 2009.

Hemos obtenido una utilidad mayor a la del período 2009 (utilidad del 2003 \$ 3.185.- versus utilidad del 2010 \$ 19.958.-)

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.



A handwritten signature in black ink, located in the bottom right corner of the page.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

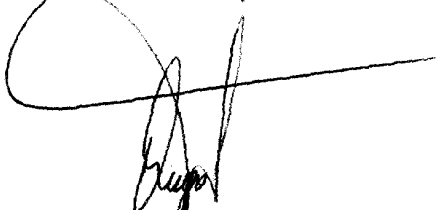
La utilidad que hemos obtenido en este año es bastante aceptable y está dada básicamente porque se decidió por este año no pagar comisiones como en años anteriores y utilizar esos recursos para ayudar a financiar varios egresos necesarios para el funcionamiento de Recarmet en la nueva planta, de esta manera también se colaboró con el gran reto propuesto para este año. Adicionalmente hemos tratado de recuperar la liquidez para poder realizar sin necesidad de préstamos bancarios o cartas de crédito las diferentes importaciones tanto de furgones de aluminio, como de nuevas líneas que estamos en proceso de introducir al mercado.

Si bien este año 2010 terminamos con una importante recuperación de las ventas pensamos que podemos mejorar los ingresos aplicando un plan de mercadeo y ventas así como también ayudar en el plan de comunicación y relanzamiento de la planta nueva.

Entonces la meta de este año será culminar con incremento de por lo menos un 10-12% en el volumen de facturación.

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

