

Quito, abril del 2012

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE "RECARMET CIA. LTDA ". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2011.

Como Gerente, Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA...** Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2011.

ANTECEDENTES

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.

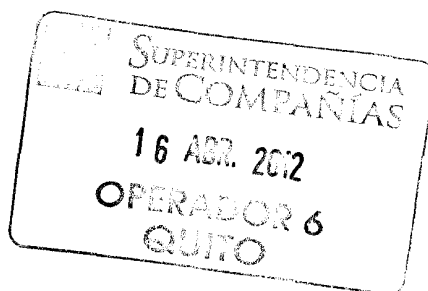
El periodo 2011 fue muy irregular en cuanto a las ventas, fue un año con meses buenos y meses en los que no se concretaron ventas.

El incremento en las ventas nos ha permitido acercarnos a los volúmenes de años anteriores así como también nos ha permitido obtener una aceptable utilidad.

Se mantuvo a los obreros y se cumplió 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..

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



A handwritten signature in black ink, consisting of stylized letters.

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 2010 \$ 227.792.-
Ventas totales 2011 \$ 343.480.-
Diferencia: \$ 115.688.- dólares mas
Porcentaje de incremento 33.68%

Gastos totales 2010 \$ 13.133.-
Gastos totales 2011 \$ 34.063.-
Diferencia: \$ 20.930.- dólares mas
Porcentaje 61.45% mas

Costos totales 2009 \$ 167.204.-
Costos totales 2010 \$ 260.719.-
Diferencia: \$ 93.514.- dólares más
Porcentaje 35.87% más

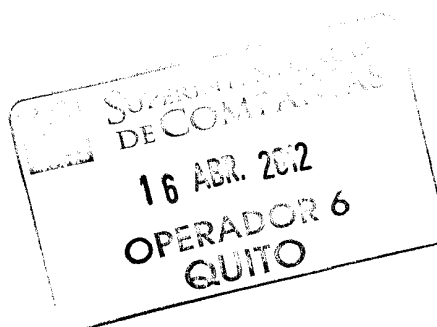
La empresa al igual que en períodos anteriores contó con los recursos necesarios para pagar a tiempo a nuestros proveedores en el extranjero, tanto de la materia prima como de kits terminados, incluso se pudo realizar una última importación a finales de año para mantener nuestro stock.

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

A pesar del incremento en las ventas la utilidad es menor a la del período 2010 (utilidad del 2010 \$ 19.958.- versus utilidad del 2011 \$ 13.717.-) Esta situación se dé básicamente por el constante incremento de los costos de materiales y los costos de los kits importados.

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

La utilidad que hemos obtenido en este año a pesar del incremento en las ventas es bastante aceptable, como lo mencionamos anteriormente estamos en un proceso de recuperación de los niveles de años anteriores, pero desgraciadamente en lo referente a precios de venta no se ha podido realizar incrementos básicamente por el mercado y por la competencia.

Es significativo anotar que hemos recuperado la liquidez que en años anteriores teníamos, situación importante que nos ha permitido manejar la operación de la Empresa sin tener que recurrir a préstamos bancarios o cartas de crédito de las diferentes importaciones tanto de furgones de aluminio, como de nuevas líneas que estamos en proceso de introducir al mercado.

Si bien este año 2011 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. Adicionalmente el convenio que tenemos con nuestro gran proveedor en el extranjero no se va a poder renovar por los constantes incrementos de precios así como también por los atrasos y mala calidad de las unidades.

Entonces la meta de este año será primordialmente la de implementar un plan para reemplazar a nuestro actual proveedor y trabajar en todos los ámbitos para tener un incremento de por lo menos 10% 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**

