Quito, abril del 2013

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE " RECARMET CIA. LTDA ". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2012.

Como Gerente, Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA.**.. Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2012.

ANTECEDENTES

Si bien este año 2011 terminamos con una importante recuperación de las ventas pensamos que podíamos 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 teníamos en el extranjero de perfiles y furgones de aluminio no se renovó por los constantes incrementos de precios así como también por los atrasos y mala calidad de las unidades. Esto nos obligó a retomar los diseños de furgones de aluminio que los teníamos guardados, así como también tuvimos que buscar un nuevo proveedor de perfilería de aluminio en Ecuador.

Las metas que nos propusimos al terminar el 2011, implementar un plan para reemplazar a nuestro actual proveedor, buscar un nuevo proveedor y retomar la línea antigua de furgones de aluminio dio el resultado esperado, en el incremento de ventas, no así en la obtención de mejores utilidades.

La utilidad que hemos obtenido en este año a pesar del incremento en las ventas no es muy aceptable, sin embargo es importante anotar que continuamos con el proceso de recuperación de los niveles que teníamos en años anteriores.
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.

El periodo 2012 fue muy irregular en cuanto a las ventas, fue un año con meses buenos y meses en los que no se concretaron ventas.

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.

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.

También en este año se realizaron varios viajes y contactos con empresas en el extranjero para ver la posibilidad en traer nuevas líneas de carrocerías y reemplazar así lo que teníamos anteriormente.

CAMPO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Como es costumbre de esta Empresa mantenemos la política de pagar puntualmente al personal, asi 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 $ 343.480.-
Ventas totales 2011 $ 397.506.-
Diferencia: $ 51.102.- dólares mas
Porcentaje de incremento 12.86%

Gastos totales 2010 $ 34.063.-
Gastos totales 2011 $ 61.083.-
Diferencia: $ 30.765.- dólares mas
Porcentaje 90.32% mas

Costos totales 2009 $ 260.719.-
Costos totales 2010 $ 295.887.-
Diferencia: $ 35.169.- dólares más
Porcentaje 11.89% 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

Como lo mencionamos anteriormente la utilidad que hemos obtenido en este año a pesar del incremento en las ventas no es aceptable, sin embargo es tolerable, ya que hemos cumplido varios de los objetivos que nos planteamos, estamos en un proceso de recuperación de los niveles de años anteriores, y también hemos podido realizar algunos incrementos en los precios de venta.
También hemos recuperado de a poco la liquidez que desde años anteriores nos ha permitido manejar sin apremios el presupuesto de la Empresa.

También se pudo realizar importantes contactos para la importación de una nueva línea de carrocerías con tecnología europanel. Esperamos recibir el primer pedido a inicios del 2013.

La meta fundamental para este año 2013 es la introducción en el mercado de la nueva línea de carrocerías, línea que viene a reemplazar y a reforzar los trabajos que veníamos realizando con los furgones de aluminio. También debemos seguir trabajando fuerte en lo referente a las reparaciones de todo tipo de unidades. Esperamos poder tener un incremento de las ventas asi como también de los márgenes de utilidad.

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