Quito, abril del 2013

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE " RECARMET CIA. LTDA ". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2013.

Como Gerente, Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA.**.. Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2013.

ANTECEDENTES

Las metas que nos propusimos al terminar el año 2012, de trabajar en un plan para reemplazar al antiguo proveedor de paneles y retomar la línea antigua de furgones de aluminio dio el resultado esperado. Retomamos la línea de furgones de aluminio con nuestros diseños originales e iniciamos la importación de una nueva línea de paneles para ser ensamblados en nuestros talleres. Esto dio como resultado un pequeño incremento de las ventas, sin embargo el nivel de utilidades se mantuvo en los niveles de años anteriores.

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

Al igual que en otros períodos el 2013 fue muy irregular en cuanto a las ventas, fue un año con meses buenos y meses en los que no se concretaron ventas.

Se cumplió con todos los compromisos de pago, tanto a proveedores, importaciones y trabajadores.
Estamos manejando un nivel bueno de stock de paneles y perfiles de aluminio.

Este año 2013 implementamos el ensamblaje de una nueva línea de unidades con paneles con tecnología Europanel, seguimos trabajando en la línea de ensamblaje de unidades 100% de aluminio y continuamos con el servicio de mantenimiento y reparaciones de unidades.

Los viajes realizados en años anteriores para realizar contactos y conocer nuevas tecnologías nos dieron buenos resultados, ahora tenemos la posibilidad de ofrecer en el mercados nuevas líneas y también hemos mejorados las carrocerías con la instalación de mejores accesorios.

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 2012 $ 397.503.-
Ventas totales 2013 $ 463.526.-
Diferencia: $ 66.023.- dólares mas
Porcentaje de incremento 16.60%

Gastos de venta totales 2012 $ 61.083.-
Gastos de venta totales 2013 $ 123.942.-
Diferencia: $ 64.601.- dólares mas
Porcentaje 102.90% mas

Costos totales 2012 $ 295.887.-
Costos totales 2013 $ 290.732.-
Diferencia: $ 5.155.- dólares menos
Porcentaje 1.74% menos

Los recursos económicos que han sido manejados responsablemente los hemos utilizado para pagar a tiempo a nuestros proveedores en el extranjero, tanto de la materia prima como de kits terminados.

Gracias al manejo prudente de los recursos la liquidez la hemos podido mantener en niveles aceptables pero nada similares al de años anteriores.
La utilidad obtenida en este año A pesar del incremento en las ventas la utilidad es menor a la del período 2013 (utilidad del 2012 $ 11.813.07.- versus utilidad del 2013 $ 13.607,31.-)
Diferencia 1.794 dólares.- 15.19% más. 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 muy halagadora, sin embargo es aceptable, ya que hemos alcanzado todos los objetivos que nos planteamos, estamos en un proceso de recuperación de los niveles de años anteriores, y también hemos podido introducir con bastante éxito la nueva línea de unidades europanel. Realizamos la mayoría de las ventas con precios competitivos. También hemos recuperado algo de liquidez lo que nos ha permitido manejar sin apremios el presupuesto de la Empresa.

Recibimos la primera importación de las nuevas unidades de paneles para las carrocerías con tecnología europanel sin mayores inconvenientes e inmediatamente comenzamos a realizar las ventas. Cerramos el año con 6 importaciones.

La meta fundamental para este año 2014 es consolidar en el mercado de la nueva línea de carrocerías, y ver la posibilidad de incrementar otro tipo de accesorios sin descuidar la línea de furgones de aluminio. También debemos insistir en reforzar el trabajos en el servicio de mantenimiento y reparaciones de todo tipo de unidades. Esperamos poder tener un crecimiento sostenido 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,

SR. HERNAN FREIRE.
GERENTE