

RECARMET

REPARACIONES Y CARROCERIAS METALICAS

La implementación del ensamblaje de una nueva línea de unidades con paneles con tecnología Europanel, la seguimos realizando y estamos analizando la posibilidad de nuevos productos tales como remolques livianos y pesados.

Continuamos con el servicio de 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 2013 \$ 463.526.-

Ventas totales 2014 \$ 614.340.-

Diferencia: \$ 150.814.- dólares más

Porcentaje de incremento 32.53%

Gastos de venta totales 2013 \$ 123.942.-

Gastos de venta totales 2014 \$ 104.291.-

Diferencia: \$ 19.651.- dólares menos

Porcentaje 15.85% menos

Costos totales 2013 \$ 290.732.-

Costos totales 2014 \$ 422.588.-

Diferencia: \$ 131.856.- dólares más

Porcentaje 45.35% más

Los recursos económicos han sido manejados responsablemente los hemos utilizado para pagar a tiempo a nuestros proveedores en el extranjero, tanto de la materia prima, accesorios, 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 se incrementó y guarda relación directa respecto a las ventas y costos (utilidad del 2013 \$ 13.607.- versus utilidad del 2014 \$ 48.786.28.-)

Diferencia 35.179.-dólares.- 258.5% más. Esta situación se dió básicamente por incremento de las ventas y por las importaciones de accesorios para atender las necesidades de flotas de Semacar.

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.

RECARMET

REPARACIONES Y CARROCERIAS METALICAS

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como lo mencionamos anteriormente la utilidad que hemos obtenido en este año es totalmente aceptable, muy halagadora, sin embargo es importante anotar que este año 2014 tuvimos un primer trimestre mediocre y un excelente segundo semestre, en donde se pudo concretar contratos con una gran cantidad de accesorios adicionales que dio como resultado la gran recuperación con niveles incluso superiores a los de años anteriores.

También hemos podido introducir con éxito la nueva línea de unidades europanel.

Tenemos precios competitivos y con esta línea hemos mejorado sustancialmente los tiempos de entrega.

También hemos recuperado algo de liquidez lo que nos ha permitido manejar sin apremios el presupuesto de la Empresa.

Recibimos sin mayores inconvenientes las importaciones de los paneles de carrocerías con tecnología europanel. Cerramos el año con 4 importaciones.

Adicionalmente realizamos importación de accesorios:

1 de Truck Body

1 de moldex

6 de withing doors

La meta fundamental para este año 2015 es seguir consolidando la nueva línea de carrocerías, incrementar nuestras ventas con otro tipo de accesorios sin descuidar la línea de furgones de aluminio.

Adicionalmente tenemos que mejorar en el seguimiento de los presupuestos para concretar mas trabajos de mantenimiento y reparaciones de todo tipo de carrocerías.

Esperamos poder tener un año en lo posible similar al 2014 tanto en las ventas así 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