

Quito, abril del 2016

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE "RECARMET CIA. LTDA". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2015.

Como Gerente, Representante Legal de RECARMET CIA. LTDA. Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2015.

ANTECEDENTES

La principal meta propuesta para el período 2015 de consolidarse en el mercado con la nueva línea de carrocerías, y ver la posibilidad de incrementar otro tipo de accesorios sin descuidar la línea de furgones de aluminio. Así como también reforzar el trabajo de mercadeo y hacer un mejor seguimiento en el servicio de reparaciones de todo tipo de unidades. Dio como resultado que podamos cerrar el año con una utilidad pese a la difícil situación económica por la que atraviesa el país.

El nuevo proveedor de paneles ha cumplido con los requerimientos de tiempo así como también ha mejorado los pedidos en cuanto a la calidad y terminación de los productos.

Seguimos trabajando la línea de furgones de aluminio con nuestros diseños originales e iniciamos la importación de otros accesorios como puertas roll-up y estanterías moldex.

La utilidad que hemos obtenido en este año es aceptable, además es importante anotar que vamos a continuar con el proceso de recuperación de los niveles que teníamos en años anteriores.

Hemos recuperado de a poco 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 2015 fue muy irregular en cuanto a las ventas, fue un año con meses buenos y meses en los que no se concretaron ventas.

Se cumplieron todos los compromisos adquiridos tanto a proveedores, importaciones y trabajadores.

Estamos manejando un nivel bueno de stock de paneles y perfiles de aluminio.

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 2014 \$ 614,050.22
Ventas totales 2015 \$ 423,943.75
Diferencia: \$ 190,106.47 dólares menos
Porcentaje de decremento 30.96%

Gastos de venta totales 2014 \$ 104,291.70
Gastos de venta totales 2015 \$ 107,287.76
Diferencia: \$ 2,996.06 dólares mas
Porcentaje 2.87% mas

Costos totales 2014 \$ 422,588.06
Costos totales 2015 \$ 270,771.48
Diferencia: \$ 151,816.58 dólares menos
Porcentaje 35.93% menos

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 redujo y guarda relación directa respecto a las ventas y costos (utilidad del 2014 \$ 48,786.28 versus utilidad del 2015 \$ 10,172.21)

Diferencia 38,614.07 dólares.- 79.15% menos. Esta situación se dió básicamente por decremento 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.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como lo mencionamos anteriormente la utilidad que hemos obtenido en este año es aceptable, sin embargo es importante anotar que este año 2015 tuvimos un primer trimestre mediocre y un buen segundo semestre, en donde se pudo concretar contratos con una gran cantidad de accesorios adicionales que dio como resultado una recuperación aceptable a fin de año. 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 2016 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 o mejor al 2015 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