

Quito, abril del 2017

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE “RECARMET CIA. LTDA”. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2016.

Como Gerente, Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA.** Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2016.

ANTECEDENTES

A pesar de mantener la principal meta propuesta para el período 2016 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 cerremos el año con una pérdida mínima 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 pérdida que hemos obtenido en este año es mínima en comparación con otras empresas del ramo, además es importante anotar que vamos a continuar con el proceso de recuperación de los niveles que teníamos en años anteriores.

Hemos mantenido 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 periodos el 2016 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 2015 \$ 348,621.01
Ventas totales 2016 \$ 268,122.22
Diferencia: \$ 80,498.79 dólares menos
Porcentaje de decremento 23.09%

Gastos de venta totales 2015 \$ 143,206.58
Gastos de venta totales 2016 \$ 79,659.21
Diferencia: 63,547.37 dólares menos
Porcentaje 44.37% menos

Costos totales 2015 \$ 270,771.48
Costos totales 2016 \$ 373,868.63
Diferencia: \$ 103,097.15 dólares mas
Porcentaje 38.08% mas

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 pérdida obtenida en este año es producto de la reducción en las ventas a causa de la grave situación económica que atraviesa el país. (Ventas del 2015 \$ 348,621.01 versus ventas del 2016 \$ 268,122.22)

Diferencia 80,498.79 dólares.- 23.09% menos. Esta situación se dio básicamente por decremento de las ventas.

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 perdida que hemos obtenido en este año es minima, sin embargo es importante anotar que este año 2016 tuvimos un primer trimestre mediocre y un segundo semestre regular, en donde se pudo concretar pocos contratos lo que dio como resultado una perdida minima 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 mantenido 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 1 importación.

Adicionalmente realizamos importación de accesorios:

1 de Truck Body

1 de moldex

6 de withing doors

La meta fundamental para este año 2017 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 más trabajos de mantenimiento y reparaciones de todo tipo de carrocerías.

Esperamos poder tener un año en lo posible similar o mejor al 2016 dependiendo de la situación económica del país, 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