

Quito, Abril de 2018

**INFORME ADMINISTRATIVO ECONOMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE
"RECARMET CIA. LTDA. ", A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO
ECONOMICO 2017.**

Como Gerente Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA.** Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2017.

ANTECEDENTES.

Al mantener la principal meta propuesta para el periodo 2017 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 utilidad razonable pese a la difícil situación económica por la que atraviesa el país desde hace algunos años.

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

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

La utilidad que hemos obtenido en este año es razonable 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 2017 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 mínimo de stock de paneles y perfiles de aluminio.

El mejoramiento en el ensamblaje de la línea de unidades con paneles con tecnología Europanel, lo seguimos realizando y estamos analizando la posibilidad de nuevos productos tales como remolques livianos y pesados.



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 2016 \$ 268,122.22

Ventas totales 2017 \$ 267,980.17

Diferencia \$ 142.05 dólares menos

Porcentaje de decremento 0.053 %

Gastos de venta totales 2016 \$ 79,659.21

Gastos de venta totales 2017 \$ 47,027.86

Diferencia \$ 32,631.35 dólares menos

Porcentaje 40.96 % menos

Costos totales 2016 \$ 373,868.63

Costos totales 2017 \$ 174,968.90

Diferencia \$ 198,899.73

Porcentaje 53.2 % 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 es producto de la reducción de los gastos de venta en un 40.96 % y de los costos totales en un 53.2 % gracias a un manejo inteligente de los recursos de la Empresa y un mejoramiento en la eficiencia de los empleados, a pesar de la situación económica que atraviesa el país.

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 razonable, sin embargo es importante anotar que este año 2017 tuvimos meses muy irregulares, en los cuales se pudo concretar pocos contratos y meses en los cuales no se realizaron ventas, a pesar de eso se pudo generar dicha utilidad. También hemos podido mantener con éxito la 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 una importación.

Adicionalmente realizamos importaciones de accesorios.

La meta fundamental para este año 2018 es seguir consolidando la nueva línea de carrocería 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 mantenimientos y reparaciones de todo tipo de carrocerías.

Esperamos poder tener un año en lo posible similar o mejor al 2017 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. Hernán Freire

GERENTE

