

Quito, abril del 2007

86625

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE "RECARMET CIA. LTDA". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2006.

Como Gerente, Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA.** Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2006.

ANTECEDENTES

Las elecciones y el cambio de Gobierno como siempre generaron un estado de incertidumbre y estancamiento de la economía, el manejo político del país no ha cambiado mayormente, el Ecuador sigue siendo un país de mucho riesgo.

La Empresa sigue trabajando en la línea de ensamblaje de unidades 100% de aluminio, lamentablemente el servicio de mantenimiento y reparaciones se ha tenido que dejar a un lado por falta de personal especializado.

A pesar de todo, este año 2007 ha sido un buen año, los ingresos subieron en el orden del 86.73% y el resto de cifras guardan relación directa con los resultados obtenidos.

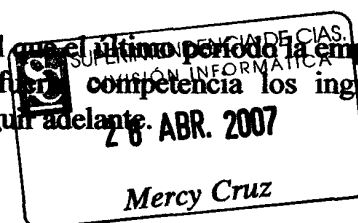
CAMPO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Como lo mencionamos anteriormente, el total de ingresos por concepto de la operación subió un 86.6%. El total de gastos administrativos se incrementó sustancialmente ya que este año nos tocó pagar comisiones, valores que en otros periodos no estaban contemplados. En resumen, los gastos administrativos, de ventas y gastos generales se incrementaron el 252.7%.

Los costos subieron el 37.5% y la utilidad se incrementó un 60.2% con relación al período anterior.

La Empresa contó con los recursos necesarios para realizar promoción y para realizar todos los pagos a tiempo a nuestros proveedores, tanto de la materia prima como de los servicios.

Los resultados obtenidos en este año son aceptables. Al igual que el último periodo la empresa se maneja con el personal necesario y a pesar de la falta de competencia los ingresos aumentaron y el proyecto de unidades de aluminio puede seguir adelante.



Este año la Empresa ha podido recuperar liquidez, los recursos se han manejado en forma prudente, esto ha posibilitado realizar nuevos pedidos de kits de unidades, y pagar puntualmente los mismos.

CAMPO TRIBUTARIO

Como es costumbre de este grupo, en el campo tributario cumplimos puntualmente con todos los pagos, impuestos y contribuciones tanto al Gobierno Nacional como al Distrito Metropolitano.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Si bien el primer trimestre fue uno de los peores, de los últimos años, a partir del mes de mayo se compuso y se pudo llegar a concretar la venta de todo el stock, al parecer la tendencia de altibajos se puede mantener, es decir meses muy bajos y meses con picos muy altos en los que se llegó a vender todo el inventario de bodega.

El año 2006 fue un buen año para la Empresa, como lo mencionamos anteriormente la apertura de la nueva línea de carrocerías 100% de aluminio nos ha permitido mantener un crecimiento.

La inestabilidad política del país se mantiene, esto como siempre genera un nerviosismo económico y una incertidumbre de los agentes externos, para los inversionistas, el Ecuador sigue siendo un país de mucho poco confiable.

Con estos antecedentes la recomendación principal será la de manejar los recursos de la empresa con mucha prudencia, seguir con el proyecto de promocionar nuestra línea por medios alternativos de comunicación, realizar nuevos contactos para ampliar los representantes de ventas y buscar otras líneas de producción o modelos y finalmente dar todo el impulso y atención para reactivar la sección de mantenimiento y reparaciones.

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,



**ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE**