

86625

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE "RECARMET CIA. LTDA". A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007.

Como Gerente, Representante Legal de **RECARMET CIA. LTDA.**, Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2007.

ANTECEDENTES

Señores socios como lo habíamos mencionado en nuestro informe del anterior período el ingreso del nuevo gobierno y la implementación de nuevas reglas siempre causa inestabilidad política, económica e incertidumbre en el mercado en general. Este año no ha sido la excepción y producto de la implementación de nuevas medidas especialmente el área bancaria el país prácticamente se paralizó ya que los créditos se suspendieron por un período de tres meses lo que hizo que este año sea con altibajos el lo que a ventas se refiere.

Recarmet sigue trabajando en la línea de ensamblaje de unidades 100% de aluminio y algo se ha podido realizar en recuperar la línea de reparaciones.

A pesar que hubo meses en que no se vendió o no se facturó nada este año en lo que a ingresos se refiere llegamos a igualar los niveles del 2006 y el resto de cifras guardan relación directa con los resultados obtenidos.

CAMPO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

El total de ingresos por concepto de la operación bajó un 1.02%. de \$232.091 bajó a \$ 229.721. El total de gastos administrativos de venta y generales se incrementó un 10.5% llegando a un total de \$ 95.340.- mientras que los costos totales bajaron el 5.35%. Finalmente la utilidad se ubicó en \$ 5.829.- que equivale al 43.91% por debajo del período anterior.

Este año al igual que los anteriores no hubo necesidad de recurrir a préstamos bancarios y realizamos todos los pagos que por ley se tenían que hacer tanto al estado como a nuestros trabajadores y proveedores.

La Empresa este año continuó con la promoción y elaboración de catálogos y publicaciones en revistas y medios de información.

Los resultados obtenidos en este año son aceptables. Al igual que el último período la empresa se maneja con el personal necesario y a pesar del grave problema financiero por el cierre de operaciones sumado a la fuerte competencia los ingresos prácticamente se mantuvieron.

Este año la Empresa ha podido mantenerla 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

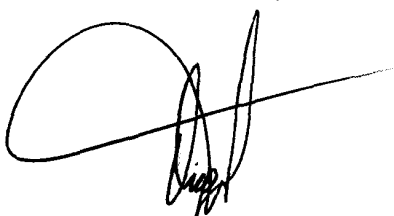
A diferencia del período 2006 en el que el primer trimestre fue uno de los peores, este año fue marcado por curvas de ventas teniendo 10 meses relativamente buenos y dos meses en que no se facturo nada marzo y noviembre. Cabe indicar que los tiempos de entrega por parte de nuestro principal proveedor en el exterior mejoraron sustancialmente por lo que ya no hemos tenido necesidad de importar los kits con tanta anticipación , pensamos que si esto se mantiene podremos destinar algunos recursos a promover más nuestros productos y buscar nuevas líneas de trabajo, sin embargo 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 2007 no hemos tenido un crecimiento pero por lo menos los porcentajes se han mantenido, la inestabilidad económica y el nerviosismo del país se mantiene, y como siempre esto genera una incertidumbre de los agentes externos. Para los inversionistas, el Ecuador sigue siendo un país confiable, esperamos sinceramente que esta situación cambie.

La recomendación principal será la de continuar con el manejo prudente de los recursos de la empresa, seguir apostando a este proyecto y buscar otras líneas o complementos a esta rama. También será muy importante continuar con el trabajo de promoción de nuestra línea por medios alternativos de comunicación, realizar nuevos contactos para ampliar los representantes de ventas 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. Nosotros seguiremos trabajando con la misma fortaleza de siempre.

Atentamente,



**ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE**