

# NEUMÁTICOS Y CADENAS NEUMAC S.A.

## INFORME DE GERENCIA GENERAL INFORME A LOS ACCIONISTAS Año 2011.

Preparado por Sra Lorena Garces.

En el 2011 la empresa presenta resultados similares a los del 2009, recuperando niveles de venta, obtenidos por aumento de líneas y productos. SE ha recuperado ventas en la línea de Permco y Custom HOIST para los fabricantes de camiones de volteo.

### 1.-ACTIVIDADES GENERALES

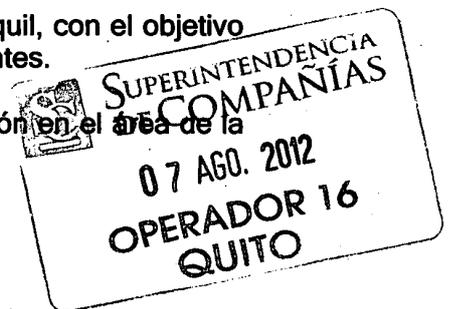
En el ejercicio fiscal del 2011, hemos desarrollado los siguientes aspectos:

Contratación de un nuevo técnico para el área de Guayaquil, con el objetivo de poder repotenciar las ventas con mayor soporte a los clientes.

Contratación de un nuevo vendedor para hidraulica de camión en el área de la sierra.

Se compro vehículo para ventas en la ciudad de Guayaquil.

Se realizo el primer informe de Auditoria externa.



En cuanto a personal estamos contando con tres secciones de labores, las cuales son:

A.- Taller el cual hasta fines de año quedo integrado por los siguientes colaboradores:

- +4 técnicos de mantenimiento hidráulico.\*\*\*\*
- +1 técnicos de reparación de cilindros.\*

Avenida Eloy Alfaro S/N y Calle Enrique Guerrero Portilla. Quito, Ecuador

- +2 Tornero \*\*
- +1 asistente de bodega\*
- +1 Jefe de Bodega\*
- +4 soldador\*\*\*\*
- +1 tecnico oficina de Guayaquil.\*

#### B.-Almacén y Ventas

- +1 oficinista de facturación y cobranzas\*
- +1 secretaria Oficina de Guayaquil.\*
- +1 tecnólogo en ventas del oriente.\*
- +1 vendedor ciudad de Guayaquil\*.
- +1 vendedor de mostrador Quito.\*
- +1 vendedor equipo camión Quito.\*
- +1 vendedor equipo industrial Quito.\*
- +1 Vendedor equipo de elevación.\*

#### C.- Administracion

- +1 contabilidad.\*
- +1 logistica, importaciones\*
- +1 gerente técnico\*
- +1 Asistentes administrativas.\*
- +1 Ingeniero de proyectos.\*
- +2 guardianías. \*\*
- +2 mensajeros\*

Total de 31 empleados

De esta manera nos genera un promedio de ventas por empleado de \$ 71800 lo cual genera una reducción de ventas por empleado de el 22% con respecto al 2010.

Se debe tomar en cuenta este tema, para reducir la nomina o incrementar las ventas con respecto al numero de empleados.

## 2.-VENTAS EN EL 2011

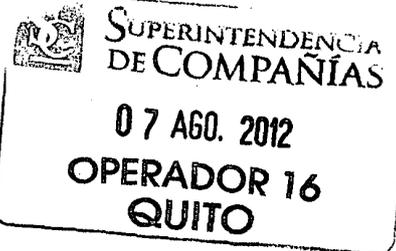
Las ventas tuvieron un incremento con respecto al 2010, lo cual nos ha puesto nuevamente en los niveles de venta del 2009, logrando vender mayores productos gracias al desarrollo de ventas del área comercial en la fabricación de las prensas para los clientes tanto institucionales, como Gubernamentales.

El promedio de ventas mensuales es \$ 185.000, lo que nos permite seguir pensando en el desarrollo de nuevos productos y líneas industriales para el futuro.

Se sigue reflejando dentro del cuadro de ventas, que las líneas que mayor productos se venden son:

Avenida Eloy Alfaro S/N y Calle Enrique Guerrero Portilla. Quito, Ecuador





Permco  
Cilindros telescópicos  
Equipos, ensamble y productos varios.

Lo que se ve reflejado en la fabricación de maquinaria de PRENSAS, y equipo de volteo

### 3.-SITUACION FINANCIERA

Durante el periodo del 2011, nuestra situación financiera se encuentra dentro de parámetros aceptables.

#### Comparación con periodos anteriores

##### Liquidez.

Estamos con un relación de del activo corriente / pasivo corriente.

2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.47	2.55	1.95	2.13	1.37	1.58

Hemos logrado mejorar esta relación, y se da básicamente por la disminución de cuentas por pagar al exterior

Esto nos refleja una situación sana de la empresa en cuanto a el endeudamiento a corto plazo que es básicamente de \$ 273.406

Relación de activo total/ pasivo total.-

2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.63	2.78	1.95	2.13	1.49	1.70

##### Movimiento de inventario

Durante el 2011 el movimiento del inventario se redujo a 3.26 lo que implica un gran aumento del mismo, y esto nos da una necesidad de tomar medidas correctivas para el 2012, en cuanto a la disminución de los mismos.

##### Rentabilidad

La rentabilidad de la empresa se mantuvo en un índice cercano al 12%, lo cual nos ayuda a mantener el crecimiento.

Avenida Eloy Alfaro S/N y Calle Enrique Guerrero Portilla. Quito, Ecuador

Cuadro comparativo 2010/ vs 2011		
	2010	2011
Utilidad/ Ventas	8%	12%
Gastos Sueldos/ventas	17.68%	21%
Gastos Generales/ ventas	42%	40%

Revisando el cuadro anterior, podemos observar un incremento muy sustancial en los gastos de salarios, pero una disminución general del 2%, el aumento de sueldos en ventas, se da en relación por los bonos, y comisiones obtenidos por los vendedores, ya la reducción de gastos se interpreta por el tema de análisis individual de cada gasto, los cuales tendrán que darse más favorablemente en el pasado.

#### 4.-PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES

Hemos obtenido utilidades las cuales se siguen capitalizando, y se propone una distribución de a la Juna General de de accionistas por un monto de \$100.000 durante los próximos 12 meses, y la diferencia se dejen en la cuenta de reserva Facultativa, para futuros proyectos.

#### 5.-RECOMENDACIONES.

Esperamos que el ejercicio del 2012 será superior al 2011, puesto que seguimos en la fabricación de maquinas compactadoras, y estaremos introduciendo nuevas líneas, así como ampliando la red de vendedores en diferentes áreas.

Importante que durante el 2012 se analice mejor la cartera para reducir la morosa, y también bajar los niveles de inventario que han llegado a niveles muy elevados

  
Sra Lorena Garcés Rivadeneira  
Gerente General



Avenida Eloy Alfaro S/N y Calle Enrique Guerrero Portilla. Quito, Ecuador