NEUMÁTICOS Y CADENAS NEUMAC S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL
INFORME A LOS ACCIONISTAS
Año 2013.

Preparado por Ing. Carlos Mejia Arango/ Sra Lorena Garces

En el 2013 la empresa presenta resultados satisfactorios dentro de los parámetros que hemos trabajado durante los últimos años. La facturación ha alcanzado el mayor valor de la historia y hemos logrado mover el inventario en ciertas líneas, asi como se esta trabajando en un mejoramiento continuo sobre cartera, nivel de inventarios, cubrimiento comercial de zonas.

1.-ACTIVIDADES GENERALES

En el ejercicio fiscal del 2013, se han generado las siguientes actividades de importancia fundamental.

Renuncia del ING DE La Torre, Gerencia técnica, quien estuvo en la empresa por 18 años y estará empezando una sub-distribucion, en cuanto al tema correspondiente a hidráulica en el sector pesquero de MANTA.

Renuncia del Sr Geovanny Apraez, quien se desempeñaba como vendedor único en la ciudad de Guayaquil, después de 12 años de colaborar con la empresa el ha decidido de independizarse.

DE acuerdo a esta situación, se ha buscado hacer unos cambios en el área comercial de la siguiente manera:

Guayaquil. Busqueda de un jefe de ventas, y adicionalmente de dos colaboradores para el área.

Quito. Apertura de la línea de filtración, contratación de un ING Mecanico para que se haga cargo del área Técnica.

En el área de taller, terminamos el 2013 , ha integrado por los siguientes colaboradores:

-1 Torneros

-1 reparador de cilindros
-2 reparador de bombas hidraulicas
-1 almacenista.
-1 jefe de taller.

En el área de ventas tenemos :

-6 vendedores externos.
-1 cajera/ crédito y cobranzas
-1 vendedor de mostrador.

En el área administrativa

-Jefe contable y asistente
-1 logistica, importaciones
-2 asistentes adnminstrativas.
-1 guardianías.
-1 mensajeros

Total de empleados: 27

Dentro de las diferentes áreas tenemos el siguiente trabajo realizado.

Ventas por empleado $ 122000.00 lo cual arroja un incremento contra anios anteriores.

2.-VENTAS EN EL 2013

Las ventas tuvieron un desarrollo estable durante todo el anio, con dos meses que han subido a 500.000 por primera vez, en el la hisoria, es decir hemos tenido dos meses record de ventas.
LA hidráulica de camión, sigue siendo el mayor volumen de ventas de la empresa, pero este representa el margen de utilidad menor, por lo tanto los la hidráulica industrial sigue estando con un margen de utilidad superior al 50%.

El promedio de ventas mensuales es $ 278.040, lo cual arroja un índice Facturacion superior a toda la historia de la empresa,

Se sigue reflejando dentro del cuadro de ventas, que las líneas que mayor productos se reflejan en el siguiente cuadro:

CUSTOME HOIST	724,178.89	22%
PERMCO	489,764.02	15%
VICKERS	301,365.91	9%
HYDRECO	242,040.83	7%
UNIDAD DE POTENCIA	203,920.50	6%
SERVICIOS	196,261.15	6%
RENTAL NEUMAC	164,219.30	5%
EQUIPOS	156,191.06	5%

Se puede reflejar que la venta de Equipo de hidraulica de camión maneja 46% de la facturación. Y el ensamble de unidades hidráulicas, y Vickers representa el 15%.
Podemos ver que la venta de las gruas ayudo a aumentar las ventas de la lina que llamamos RENTAL NEUMAC, lo cual es de maquinaria de fabircaion local y de importación, lo cual nos arroja un 5% de las ventas de la empresa.

3.-SITUACION FINACIERA

Durante el periodo del 2013, nuestra situación financiera se encuentra dentro de parámetros aceptables.

Comparación con periodos anteriores

Liquidez.

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

=4.23

Esto nos refleja una situación sana de la empresa en cuanto a el endeudamiento a corto plazo que es básicamente de $ 369.429,.00, básicamente a proveedores, lo cual esta cubierto en el inventario.

Relación de activo total/ pasivo total.-

= 1.97

Lo que muestra la liquidez de la empresa.

Movimiento de inventario

El manejo del inventario paso a 3.50 reducciendo la rotación del mismo, con datos a 31 de didiembre.

Rentabilidad

La rentabilidad de la empresa es de 13.3% antes de impuestos, lo que muestra un margen similar dentro del rango del 10-14% de los últimos periodos fiscales

UTILIDAD BRUTA / VENTAS	44% en margen Bruto
GASTOS/ SUELDOS	5.3%
UTLIDAD NETA/ VENTAS	8.7% después de impuestos

4.-PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES

Hemos obtenido utilidades por valor de $ 289.783,82 para lo cual se propone una repartición de las mismas a la Junta General de accionistas que se distribuyan $50.000 durante el periodo 2014, ya que la empresa sigue capitalizada en INVENTARIOS, y en cuentas por cobrar.
Adicionalmente, se propone la adquicision de vehículos para el área de ventas, la incorporación de nuevos equipos en el área de filtración.

5.-RECOMENDACIONES.

Se espera que no se aumente el personal a mas de 24 personas, logrando mantener unas ventas promedio de $ 150,000 por empleado. Tambien se espera que el área comercial de Guayaquil pueda incorporar de una mejor manera el tema correspondiente a la venta de equipos con una mejor estructura comercial. Para el área de taller y mantenimiento se espera eliminar esta división por lo cual no genera la rentabilidad adecuada, y se estará importando productos que anteriormente se fabrica en casa, pero a unos costos muy por encima de los que se pueden manejar

Carlos Alberto Mejia Arango
PRESIDENTE

Lorena Garces
GERENTE GENERAL