

## NEUMATICOS Y CADENAS NEUMAC S.A .

### INFORME DE GERENCIA GENERAL INFORME A LOS ACCIONISTAS

Año 2015.

Durante 2015 la empresa presenta resultados de punto de equilibrio, donde no se generó utilidad y debido a los impuestos anticipados que debemos cancelar generamos una perdida simbólica .La facturación se ha reducido considerablemente en un 25% con respecto al 2014..

#### 1.-ACTIVIDADES GENERALES

En el ejercicio fiscal del 2015, se han generado las siguientes actividades de importancia fundamental.

Retiro de la asistente Administrativa de maria Dolores Calderón, quien trabajo en la empresa por espacio de 16 años.

Retiro de el ingeniero Gabriel SHARUPI quien asumía las funciones de Diseño.

Retiro de le Sr Ernesto Villagomez, quien ejercía las funciones de jefe de Taller.

Retiro de la Sra. Myriam Vivanco, quien trabajo durante 6 años, encargada de importaciones, y salió con visto bueno del Ministerio

Retiro de la Sra. Jeaneth , quien ejercía el cargo de facturación con visto bueno

Retiro del Sr Paul Llumiquinga, quien ejercía funciones de ventas de mostrador por renuncia voluntaria.

Los cargos que quedaron vacantes en unas situaciones fueron resueltas con la incorporación de nuevo personal.

De esta manera la empresa queda con personal 22 personas al finalizar el año 2015.

Se ha promovido al Ing Fabian Alvarez, para que se haga cargo de la coordinación de ventas a nivel nacional.

Quito. S contrato al Ing Luis Zambrano quien se hace cargo de los proyectos y del área de filtración.

Personal de Taller :

- 1 tornero
- 2 reparador de bombas hidráulicas
- 1 bodeguero.-
- 1 soldador
- 1 jefe de taller.



VENTAS TOTALES \$ 2,197,162.00

Custom Hoist	13%
Permco	10 %
Vickers	9.4%
Bezares	11.2%
Unidades de potencia	2.4%
Servicios	6.5%
Rental Neumac	4.57%
Equipos /Genéricos	10.8%

Se puede reflejar que la venta de Equipo de hidráulica de camión es 47.76% de la facturación. El ensamble de unidades hidráulicas. y Vickers (Eaton-modular ) representa el 15%.

### 3.-SITUACION FINACIERA

Durante el periodo del 2015, nuestra situación financiera se encuentra dentro de parámetros liquidez.

Total Activo / Total pasivo

1,647.587 / 462.700 =

Estamos con un relación de del activo corriente / pasivo corriente.= 3.56

El cual ha mejorado con respecto al año 2014 que fue de 2.81

#### Movimiento de inventario

El manejo del inventario reduciendo la rotación del mismo 3.26 , con datos a 31 de diciembre., y estamos haciendo esfuerzos, por reducir el inventario en los productos antes que se consideren obsoletos.

#### Rentabilidad

La rentabilidad de la empresa en este periodo ha disminuido considerablemente por la baja de ventas en las línea de camión, la cual se situó en el 2015 en una utilidad antes de impuestos de \$ 3.236.00

Lo que refleja un porcentaje sobre las ventas de 0.0001%

ze  
✓

En el área de ventas tenemos :

- 6 vendedores externos.
- 1 cobranzas y asistente administrativo
- 1 vendedor de mostrador.

En el área administrativa

-Jefe contable y asistente

-1 logistica, importaciones

-1 chofer

-1 mensajero

Oficina de Guayaquil

1 asistente ventas

Total de empleados: 21.

Dentro de las diferentes áreas tenemos el siguiente trabajo realizado.

Ventas por empleado \$ 121000.00 lo cual no muestra incremento de ventas por empleado, situación que se tiene que corregir para el 2016.

## 2.-VENTAS EN EL 2015

Las ventas tuvieron una disminución sustancial, y no se llegó al presupuesto planteado básicamente por la disminución de productos en el área de productos para el volteo, mercado que se ha disminuido sustancialmente con respecto a los años anteriores. El mercado de productos en el oriente, también representó una disminución sustancial ya que este merado se encuentra totalmente deprimido. Estos

dos sectores han demostrado una disminución a nuestras ventas, por lo que no sea conseguido trabajar en este sector.

La hidráulica de camión, era el mayor volumen de ventas de la empresa, y durante este periodo se disminuyó considerablemente en un 60%.

Debido a la competencia, hemos reducido los márgenes de utilidad, en la hidráulica industrial, cuando manteníamos márgenes del 50%, hemos tenido que reducir precios con un margen no mayor al 40% , así como hemos experimentado una reducción de ventas por el desarrollo de nuevos empresas ofertantes en el mercado.

El promedio de ventas mensuales es \$ 182.000, lo cual arroja un índice Facturación inferior en 37% con respecto al 2013, año en que tuvimos record.

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

2015

#### 4.-PROPIUESTA DESTINO DE UTILIDADES

No se han obtenido utilidades durante este periodo, por lo cual ante la situación que termina no es posible repartir utilidades de dividendos durante el 2016, así como tampoco distribuir utilidades de año anteriores.

#### 5.-RECOMENDACIONES.

Para el periodo fiscal del 2016, se espera realizar una reducción de personal de un 20-30% para poder enfrentar la crisis que se espera sea por los siguientes 2 años, y así mantener el flujo normal de la empresa.

Durante el 2016, esperamos eliminar el área de taller subcontratando otras empresas lo cual nos permitirá mantener el flujo de caja y generar costos de mantenimiento únicamente contra las ventas.

No se recomienda la introducción de nuevos productos, lo que esperamos es mas bien fortalecer las líneas que tenemos generando una mejor acción de mercado, para lo cual se contratara una empresa externa para trabajar sobre las recomendaciones.



MARIA LORENA GARCES

GERENTE GENERAL



CARLOS ALBERTO MEJIA

PRESIDENTE

