

NEUMÁTICOS Y CADENAS NEUMAC S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL INFORME A LOS ACCIONISTAS Año 2016.

Preparado por Sra Lorena Garces

En el 2016 la empresa presenta por primera vez en la historia resultados económicos negativos, los cuales se han dado por la drástica reducción de ventas en la línea de equipos hidráulicos para camión, así como en el área industrial, cuando me refiero a número negativos, en el balance, obtuvimos una pérdida por primera vez en la historia de la empresa.

Hemos llegado a una facturación cercana a los niveles del 2010, retrocediendo en nuestros niveles de penetración de mercado, el cual ha sido disminuido por razones tales como:

- Aumento de oferta de la misma línea de productos, con marcas similares
- Disminución en la fabricación de volcos por los clientes que consumen hidráulica de camión.

1.-ACTIVIDADES GENERALES

En el ejercicio fiscal del 2016, se han generado las siguientes actividades de importancia fundamental.

Hemos procedido a reducir en forma significativa la reducción de gastos por parte de la empresa, lo cual nos llevó a tomar la decisión de:

- Eliminación de la oficina de Guayaquil
- Cancelación del contrato de trabajo de la secretaria de Guayaquil
- Cancelación del contrato de trabajo de un vendedor de Guayaquil
- Cancelación de el contrato de trabajo de 2 vendedores en la zona de Quito.
- Cancelación del contrato de la empresa de servicios de seguridad
- Eliminación de el almuerzo a el personal.
- Reducción de viajes de ventas.
- Venta de uno de los vehículos de la empresa.
- Cancelación de vendedor de almacén, revisando posiciones de personal de la empresa.

Como política se ha procedido a no reemplazar a la persona que haya renunciado voluntariamente, debido a la reducción en ventas que son mayores a un 50% con respecto al año 2015.

1.1 Personal.

Al finalizar el año, hemos terminado con el siguiente personal:

Taller.-

Ingeniero responsable del área técnica : 1
Torneros : 2
Técnicos Hidraulicos : 2
jefe de bodega. : 1
Total : 6

Administrativa

jefe de contabilidad
Asistente contable
Asistente administrativa
Asistente comercial (cargo creado)
Asistente logistica y ventas
Chofer
Total : 6

Ventas

Vendedor virtual en Guayquill :01
Vendedores Quito: 03

Total : 4

El total de los empleados directos : 16

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

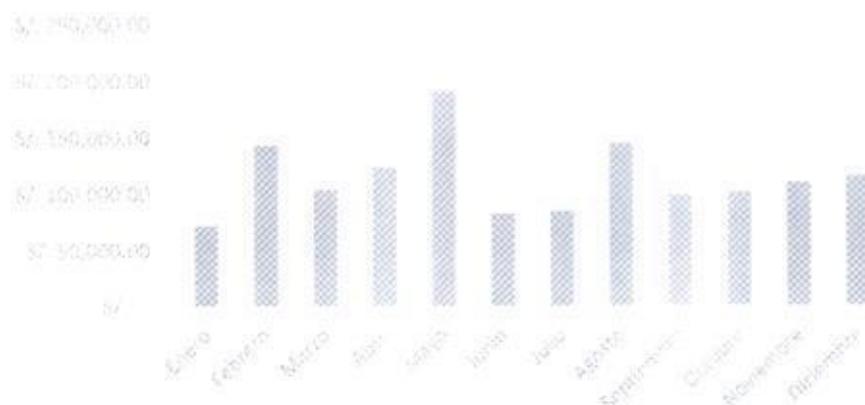
Ventas por empleado \$ 876704.00, lo cual nos da un deterioro de venta por empleado desde el año 2013 a la fecha de un 30% menos. Situación que no se ha podido recuperar.

2.-VENTAS EN EL 2016

Las ventas tuvieron un desarrollo muy irregular durante el año en curso, teniendo el mes de Mayo y febrero elevados del promedio, por la facturación de dos proyectos que logramos realizar en una extractora y en una empresa de minería, según se representa en el cuadro siguiente.

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

ventas 2016



El promedio de ventas mensuales es \$ 115606.00 , lo cual nos arroja una reducción en la facturación de un 59% con respecto al mejor año que fue en el 2013, el cual obtuvimos una facturación promedio de \$ 278.040, retornando a niveles de facturación del el año 2009.

La relación de ventas por productos se explica en la siguiente tabla:

LINEA	USD	PORCENTAJE
SERVICIO MANO OBRA	200,328.05	15.88%
CUSTOM HOISTS	193,093.45	15.30%
MAQUINAS	234,616.00	16.91%
BEZARES	107,117.81	8.49%
VICKERS	95,003.94	7.53%
PERMCO	89,957.65	7.13%
PTOS GENERICOS	74,173.53	5.88%
CHARLYNN	72,956.30	5.78%
FILTROS	58,304.26	4.62%
ACEITE HIDRAULICO	42,651.70	3.38%
STAUFF	41,095.95	3.26%
CILINDROS PRINCE	31,413.43	2.49%
BOMBAS	23,887.10	1.89%
KAWASAKI	23,166.43	1.84%
THERMAL TRANSFER	17,659.04	1.40%
SELLOS	13,094.22	1.04%
HANSA	11,519.85	0.91%
TUBQS Y BARRAS	10,190.92	0.81%
BOMBAS GENERICAS	9,380.40	0.74%
MANGUERAS	7,597.36	0.60%
SAUER DANFOSS	7,485.22	0.59%
NEUMATICA	6,194.83	0.49%
REXROTH	5,817.00	0.46%
MODULAR CONTROL	5,669.17	0.45%
BIJOUR	4,903.89	0.39%

Podemos observar que por primera vez, la línea de productos de camión que se compone de las líneas Permco, Custom Hoist, Bezares, no alcanzó el 45% de ventas de la empresa, líneas que normalmente hemos estado vendiendo por valores cercanos a el millón de dólares anuales, en esta oportunidad se ha reducido al venta a \$390.000 aproximadamente, una reducción de un 62% .

La facturación en las maquinas también se nos ha reducido de años anteriores que teníamos alrededor de los \$ 400,00 a niveles de un 50% menos aproximadamente. La otra línea que ya no estamos ofertando es la línea de partes de semi trailer, lo cual nos representaba en años anteriormente valores de facturación de unos \$ 200.000. El motivo de dejar de vender esta línea es porque el mercado esta solicitando un crédito de hasta 120 días, así como un margen de rentabilidad inferior al 15%, con una cartera de difícil cobro, razones por las cuales hemos desistido de ofrecer estos productos.

Teniendo en cuenta los porcentajes de facturación de ciertas líneas , se debe tomar la decisión de eliminar de el inventario productos que no correspondan a un margen como mínimo de 1.5% de las ventas.

3.-SITUACION FINANCIERA

Durante el periodo del 2016 nuestra situación financiera se encuentra dentro de parámetros aceptables.

Comparación con periodos anteriores

Liquidez.

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

=1.60

Esto nos refleja una situación sana de la empresa en cuanto a el endeudamiento a corto plazo que es básicamente de \$ 233.490.00, básicamente a proveedores y préstamo bancarios. Valores que hemos hecho el esfuerzo de reducir al bajar el monto de inventarios durante los últimos meses.

Relación de activo total/ pasivo total.-

= 4.87

Lo que muestra la liquidez de la empresa.

Movimiento de inventario

El manejo del inventario paso a 1.80 reduciendo la rotación del mismo, con datos a 31 de diciembre.

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

Rentabilidad

La rentabilidad de la empresa es durante el periodo fiscal fue negativa, lo cual nos da una perdida de 5.87% del valor de las ventas, es decir un valor de \$ 81,543.00 antes de impuestos, mas el valor de renta fija de \$22.238.10 lo cual nos da como un resultado final del periodo 2016 de \$ 103.782.22 usd DE PERDIDA.

4.-PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES.

INFORMACION NO DISPONIBLE, POR PERIDAD DEL PERIODO

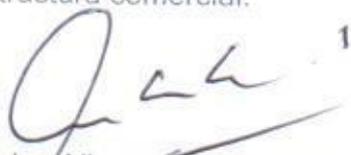
5.-RECOMENDACIONES.

Para el 2017, se ha recomendado un aumento de capital de \$ 50,000, con el propósito de tener flujo de para el proyecto que se ha firmado contrato con Coazucar en la elaboración de 6 transportadores de azúcar por un monto de \$ 170.000 usd, y adicionalmente para mejorar flujo de caja, para cancelar importaciones que teníamos pendientes.

Adicionalmente consideramos que no se debe realizar contrataciones de personal durante el 2017 en el área administrativa y de taller, subcontratando servicios de talleres externos. En el caso de que alguna persona se retire voluntariamente, no se procederá a su reemplazo a no ser que las ventas suban a un promedio de \$ 150,000 usd mensuales.

Esperamos que el numero de personal no sea reducido durante el 2017.

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.


Carlos Alberto Mejia Arango
PRESIDENTE


Lorena Garcés
GERENTE GENERAL