

NEUMÁTICOS Y CADENAS NEUMAC S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL INFORME A LOS ACCIONISTAS AÑO 2017

28-03-2007

Preparado por Sra. Lorena Garces - Gerente General

El 2017 ha sido el mejor año de ventas en la empresa donde se marca una recuperación de ventas superior al 2016, generando un incremento aproximado de un 8%.

1.-ACTIVIDADES GENERALES

Al finalizar el 2017 se realizaron algunos cambios con el objetivo de reducir costos y aumentar eficiencia en la operación de la empresa.

- Incremento de capital, con el objetivo principal de tener recursos económicos para el proyecto suministrado a Cozucar, ya que el banco nos canceló los créditos por la pérdida que se obtuvo en el 2016.
- Fabricación de los tractores aéreos para el transporte del banano.
- Fabricación de 5 transportadores de sacos de azúcar a la empresa Cozucar, proyecto desarrollado con la empresa Prometal, obteniendo un producto donde superamos las expectativas del cliente.
- Negociación con Eaton - Vickers alcanzando un mejor descuento el cual nos proporcionara un mejor margen de operación en el mercado, para ser mas competitivos. Logrando un descuento del 68% de la lista de precios, aumentando 5% el descuento que teníamos, y se hace efectivo a partir el 2018
- Importación de la marca HIDROMAS, de cilindros telescópicos, para ofertar al mercado una alternativa en calidad a un precio inferior, como alternativa a la marca CUSTOM HOIST.
- Se ha llegado a un acuerdo para que Neumac SA importe directamente los productos Permco, y de esta manera obtenga un descuento del 5% adicional a los precios que tenía en la actualidad de esta manera el margen operacional se aumentara con la línea Permco y con la línea Eaton.

En cuanto a personal, hemos tomado la decisión de promover al Sr. Felix Calahorrano a **Jefe Comercial**, el cual se está preparando para dar un mejor seguimiento al equipo de ventas, y que se tenga un mejor control de las actividades de los mismos, generando un mejor control de visitas, presupuestos de ventas, control de cotizaciones.

- Contratación de un nuevo soldador.
- Contratación de un nuevo tornero

Productos tenemos las siguientes líneas de acuerdo:

- Equipos NEUMAC * VÁLVULAS DIRECCIONALES Y OTROS
- PERMCO
- VICKERS
- CILINDROS CUSTOM HOIST, ENERGY
- FILTROS Y ELEMENTOS STAUFF
- MANO DE OBRA
- SELLOS HIDRÁULICOS
- CHARLYNN
- PANAGON
- MODULAR CONTROL
- BOMBAS FTZ
- BEZARES
- MANGUERAS HIDRAULICAS

ADMINISTRATIVO:

El personal administrativo terminamos laborando únicamente:

- Contabilidad 2 persona
- Cobranzas 1 persona
- Importaciones, 1 persona
- Bodeguero :2
- Técnico Quito :6
- Vendedor Técnico Quito: 4
- Gerencia General :1
- Mensajero Quito: 1
- Vendedor Guayaquil; 1
- Jefe de Taller: 1
- Jefe Comercial: 1
- Aseo :1

2.-VENTAS EN EL 2017

Durante este periodo tuvimos ventas en las diferentes líneas y de acuerdo a las ventas ya tuvimos un promedio de \$151.173 mensuales. Terminando el año con ventas totales de \$ 1.814.07., mejorando contra el periodo 2016, año en que obtuvimos perdidas

Cuadro de ventas por producto.

	VENTA	COSTO	MARGEN	%	UTILIDAD
CUSTOM	306,712.00	237,580.68	69,131.32	9.4%	23%
MANO DE OBRA	250,387.00	68,242.25	182,144.75	24.7%	73%
PARTES DE CAMION	214,969.06	172,913.81	42,055.25	5.7%	20%
BEZARES	151,476.74	98,699.76	52,776.98	7.2%	35%
VICKERS	147,890.03	101,832.66	46,057.37	6.3%	31%
MODULAR CONTROL	11,726.60	3,079.80	8,646.70	1.2%	74%
CHARLYNN	39,537.78	24,614.49	14,923.29	2.0%	38%
PERMCO	136,085.95	101,215.74	34,870.21	4.7%	26%
ACEITE HIDRAULICO	71,050.55	48,041.05	23,009.50	3.1%	32%
FILTRACION	69,314.59	35,003.03	34,311.56	4.7%	50%
MANGUERAS	64,331.69	0.00	64,331.69	8.7%	100%
GENERICOS	48,870.63	22,444.24	26,426.39	3.6%	54%
KAWASAKI	48,599.71	31,145.12	17,454.59	2.4%	36%
CILINDROS	43,239.97	21,196.40	22,041.57	3.0%	51%
STAUFF	41,566.22	23,002.40	18,563.82	2.6%	45%
VICKERS GENERICO	27,873.70	17,846.75	10,026.95	1.4%	36%
SAUER	22,139.79	16,528.36	5,611.43	0.8%	25%
PARRASOS	19,680.00	19,680.00	0.00	0.0%	0%
ENFRIADORES	15,732.14	12,833.02	2,899.12	0.4%	18%
HANSA	15,318.18	7,063.91	8,252.27	1.1%	54%
BOMBAS ENGRANES	14,167.34	4,278.73	9,888.60	1.3%	70%
UNIDADES HIDRAULICAS	11,789.03	5,428.32	6,360.71	0.9%	54%
BOMBAS GENERICAS	10,221.86	5,830.83	4,391.03	0.6%	43%
NEUMATICA	8,577.81	4,369.71	4,208.11	0.6%	49%
BIJOUR	7,692.76	4,647.29	3,045.47	0.4%	40%
ACOPLES	6,797.30	2,676.96	4,120.34	0.6%	61%
SELLOS	6,188.16	804.00	5,384.16	0.7%	87%
SELLOS	1,031.10	168.84	862.26	0.1%	84%
SELLOS	805.24	101.05	504.19	0.1%	63%

En este cuadro podemos observar que tenemos margen en promedio de las ventas 41%. Y como conclusión para el año 2018 es aumentar los precios con el fin de obtener un margen superior al 45%, elevando la utilidad en 4%, con las mismas ventas obtuviéramos 90.000usd aproximadamente de utilidad para el año 2018.

3.-SITUACION FINANCIERA

Los parámetros de situación financiera son los siguientes:

Liquidez:

Estamos con un factor del 5.76, lo que nos ha llevado a mantener las utilidades en caja y hemos reducido de la mejor manera las **Cuentas por Pagar**.

Tenemos como idea mantener la situación de liquidez en flujo de caja para poder soportar crisis financiera en cualquier momento.

Otra política es la de reducir los inventarios a lo mas bajo posible, por lo menos en una reducción de 150.000 dólares para el periodo 2018.

Movimiento de inventario :

Se rotó el inventario en **1.43 veces**, indice por debajo de lo esperado, que es aumentar la rotación a **2.0 por año**.

Cartera Días:

Los días de cartera están en 85, lo cual esta elevado y se tomara medidas para reducir la misma a unos 60 días para el 2018.

Rotación del Activo fijo:

No se ha invertido en activo fijo durante el 2017. Se tomo la decisión de mantenernos con los mismos vehiculos y maquinaria.

Rentabilidad:

La rentabilidad de la empresa nos dio un valor del **5%** sobre las ventas antes de impuesto. El objetivo es aumentar el indice a **8%** para el 2018.



Carlos A Mejia Arango
Presidente



Maria Lorena Gares R.
Gerente General