

NEUMÁTICOS Y CADENAS NEUMAC S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL INFORME A LOS ACCIONISTAS ANO 2006

52401

28-03-2007

Preparado por Ing. Carlos Mejia Arango. Gerente general

El 2006 ha sido el mejor año de ventas en la empresa llegando a un record de ventas con un incremento de las mismas en un 45% con respecto a las ventas del 2005.

1.-ACTIVIDADES GENERALES

Al finalizar el 2006 se realizaron varios cambios primordialmente en la ciudad de Guayaquil, los cuales son

- Fabricación de los tractores aéreos para el transporte del banano.
- Todo el personal paso a formar parte de la nomina de Neumac, ya no existen empleados bajo contrato de tercerizadoras.

En la ciudad de Quito, tuvimos las siguientes actividades generales.

- Contratación de El Ing Barreno para el área de Servicio al cliente.
- Contratación de Diego Aguilar, mecánico tornero.

Dentro de las diferentes áreas tenemos el siguiente trabajo realizado.

MERCADEO

En esta área constantemente se ha trabajado con los pocos recurso, que durante el 2005 no se destino un valor a esta área.

Productos tenemos las siguientes líneas de acuerdo
Equipos NEUMAC * VÁLVULAS DIRECCIONALES Y OTROS
PERMCO
VICKERS

**CILINDROS
FILTROS Y LEMENTOS STAUFF
MANO DE OBRA
SELLOS HIDRÁULICOS
SUNDSTRAND
CHARLYNN
REXROTH
MODULAR CONTROL
BOMBAS HONOR
SIMPLEX
OMFB
MANGUERAS HIDRAULICAS**

ADMINISTRATIVO

El personal administrativo terminamos laborando solamente

- Contabilidad 1 persona**
- Cobranzas 1 persona**
- Financiero importaciones, 1 persona**
- Gerente Técnico:1**
- Bodeguero :2**
- Tecnico quito :2**
- Vendedor Técnico Quito: 3**
- Gerencia General :1**
- Mensajero Quito: 1**
- Mensajero Guayaquil :1**
- Asistente contable:1**
- Vendedor Guayaquil; 1**
- Secretaria Guayaquil:1**

2.-VENTAS EN EL 2006

Durante este periodo tuvimos ventas en las diferentes líneas y de acuerdo a las ventas ya tuvimos un promedio de \$130,000 mensuales, los cuales nos situa en una empresa entrando a ser mediana por su respectiva facturación.

El producto que mayores ventas tuvo y se mantiene de líder con un 20% es la línea de PERMCO, la cual produce una rentabilidad considerable.

Cuadro de ventas por producto.

BOMBAS HIDRAULICAS	\$ 75,123.45
CHARLYNN	\$ 57,286.87
CILINDROS	\$ 115,329.87
EQUIPOS	\$ 552,355.31
FILTROS Y ELEMENTOS	\$ 54,711.76
MANGUERAS	
HIDRAULICAS	\$ 12,607.98
MECANIZADO	\$ 4,895.62
MODULAR CONTROL	\$ 24,272.94
NEUMAC	\$ 81,173.44
NEUMATICA	\$ 19,337.49
OMFB	\$ 65,121.27
PERMCO	\$ 375,749.69
REXROTH	\$ 23,115.47
SERVICIOS	\$ 138,623.68
SIMPLEX	\$ 4,627.10
STAUFF	\$ 38,395.32
SUNDSTRAND	\$ 32,749.11
TYLOK SS TUBING	\$ 11,532.37
VICKERS	\$ 121,338.37
	\$ 16,102.85
Grand Total	\$ 1,824,449.96

3.-SITUACION FINACIERA

La situación financiera se ha reducido considerablemente con respecto al 2002, ya que tuvimos incrementos sustanciales en gastos de diversas índole por el factor de el incremento de costo de vida, aunque todavía tenemos utilidad esta se redujo en comparación con periodos anteriores.

Liquidez.

Estamos con un factor del 1.47 el cual aumento y nos posiciona cada vez mas como una empresa solida.

Movimiento de inventario

Se aumento 8.35 veces, básicamente por productos que vinieron de importación para venta directa y no para stock

Cartera Días

Esta es una cifra que se ha reducido y es básicamente por la toma de desición de suspender venta a los clientes que se encuentran morosos. Hemos llegado durante el 2006 a 55 días de cartera, siendo el objetivo de reducirnos a 45 días para el 2007.

Rotación del activo fijo

Con relación a los años anteriores nos encontramos dentro de los parámetros, el cual se aumento por la compra de maquinas herramientas para la fabricación, y por la compra de un vehículo para el area de ventas.

Rentabilidad

La rentabilidad aumento al 7.8% sobre las ventas la cual ha sido la máxima en los últimos periodos contables.



Carlos A. Mejia Arango
Gerente General