NEUMÁTICOS Y CADENAS NEUMAC S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL
INFORME A LOS ACCIONISTAS
año 2007

Preparado por Ing. Carlos Mejia Arango. Gerente general

Durante el 2007 hemos logrado mantener nuestra facturación, pese a que se perdió las venta de los tractores aéreos que logramos facturar en el periodo anterior, al grupo Noboa.
Esta facturación se ha incrementado en términos reales básicamente por el incremento de venta en cilindros telescopicos, los cuales nos han permitido optar por una participación mayor de mercado.

1.-ACTIVIDADES GENERALES

En el ejercicio fiscal del 2007, logramos cambiarnos de local en el cual hemos logrado los siguientes aspectos:
-Mejor almacén para atención al público.
-Mejor área de soldadura para el ensamble de tanques.
-Mejor área de bodegaje para un mayor control de los productos.
-Mejor área para la reparación de cilindros hidraulicos.

Adicionalmente, tenemos un mejor area de exhibición de productos lo cual permite el tener equipos de mayor costo de bienes de capital, para poder darle un giro al negocio.

En cuanto a personal estamos contando con tres secciones de labores, las cuales son:

A.- Taller el cual hasta fines de año quedo integrado por los siguientes colaboradores:

-2 Torneros
-1 Soldador
-1 reparador de cilindros
-1 reparador de bombas hidraulicas
-1 aseo y reparaciones varias
-1 almacenista.
-1 jefe de taller.

B.-Almacén y Ventas

-4 vendedores externos.
-1 cajera/ crédito y cobranzas
-1 vendedor de mostrador.

C.- Administracion

-1 contabilidad
-1 logistica , importaciones
-1 gerente tecnico
-1 asistente
-1 dibujante
-1 gerencia general
-1 guardiania.
-2 mensajeros

Total de empleados : 23.

En este mismo periodo, se cerro la oficina de ventas del Sur de Quito, motivados por las bajas ventas y por la mala direccion del local en el sur, de las personas que estuvieron a cargo.

Dentro de las diferentes áreas tenemos el siguiente trabajo realizado.

ADMINISTRATIVO

En el campo administrativo, tuvimos contratado al personal de taller bajo la relación de dependencia con TRATESA, y para fines de año cambiamos todo el personal para que trabaje con relación de dependencia directa a NEUMAC S.A.

Ventas por empleado $ 78.000,00

2.-VENTAS EN EL 2007

Las ventas tuvieron un desarrollo que mantiene la curva durante estable durante los ultimos 36 meses.

El promedio de ventas mensuales es $ 150,083.00 USD. Estas ventas mantienen el mismo comportamiento de ventas por familia al periodo anterior, el cual se distribuye de la siguiente manera:

3.-SITUACION FINACIERA

Durante el periodo del 2007, nuestra situación financiera mejoro notablemente, comparada con respecto al 2006.

Liquidez.

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

2006	2007
1.47	2.44

Relación de activo total/ pasivo total.-

2006	2007
1.63	2.78

Movimiento de inventario
El manejo del inventario paso a 5.29 veces sobre .

Cartera Días.
Esta es una cifra que se mejoro considerablemente ya que logramos reducirla a 43.5 días.

Rotación del activo fijo
El índice de rotación del activo fijo aumento en 5 puntos, quedando en 20.7

Rentabilidad

La rentabilidad de la empresa es de 11.8% antes de impuestos.

Carlos A Mejia Arango
Gerente General