

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE CENTRO DE  
ACCESORIOS PARA VEHICULOS CAR ACCESSORY DEPOT CIA. LTDA.

Quito, 15 de Marzo del 2011

Señor Presidente y Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las normas legales vigentes, pongo a consideración de Ustedes el informe sobre la gestión empresarial, el ejercicio económico del año 2010 con sus estados financieros.

En el 2009, desde la conformación de la Compañía el 29 de abril hasta el 31 de diciembre, la Compañía sufrió pérdidas en el ejercicio económico por \$32.368,81, lo que significó una reducción del Patrimonio de \$ 66.397,82 a \$34.029,01 equivalente a una pérdida patrimonial del 48,75%. Cabe mencionar que la producción de Car Depot comenzó en julio de ese año y las ventas se centraron casi exclusivamente en productos de metalmecánica: desde marzo la venta de productos de mercadería tales como alarmas, alza vidrios, láminas de seguridad. Como podremos ver en el análisis del Balance General, en el 2010 se recuperó el Patrimonio por un valor de \$6.941,38, llegando a \$40.970,39.

Para el año 2010 establecimos la estrategia de consolidar la relación con Casa Baca, nuestro principal cliente, demostrando capacidad de respuesta oportuna ante pedidos de productos de metalmecánica, para lo cual establecimos claramente los procesos de producción y la necesidad de mantener stock mínimo de productos. Esta estrategia cumplió con las expectativas, ya que incrementamos las ventas notablemente en relación al año anterior y prácticamente no tuvimos retrasos en la entrega de productos; esto fue evidente durante el mes de diciembre. Sin embargo el crecimiento de ventas de estos productos durante los meses del 2010 no fue el esperado, por lo que pensamos que debemos ampliar el mercado a otros clientes concesionarios y consolidar la relación con Casa Baca con la oferta de otros productos en "combo".

Por otro lado a partir de Julio establecimos una política agresiva de ventas de Láminas de Seguridad, habiendo realizado una alianza estratégica con nuestro proveedor del servicio, desde entonces las ventas de "productos de mercadería", fundamentalmente láminas de seguridad se incrementaron de \$11.975,65 en el primer semestre a 61.226.02 en el segundo semestre, esto es un incremento de alrededor de 5 veces el volumen de ventas y, representa el 35,79% del total de facturación de Car Depot en el 2010.

Consideramos que se debe retomar el plan inicial de la Compañía, que fue: producir y comercializar accesorios de metalmecánica, comercializar la venta e instalación de otros accesorios tales como alarmas, láminas de seguridad, alzavidrios, candados, overfenders, halógenos, winchas y otros.

Desde octubre estamos trabajando con CM Asociados en un plan general de mercadeo para el 2011. Este plan contempla ampliación del mercado con nuevos clientes y productos, fortalecimiento del departamento de comercialización – ventas; esperamos lograr un incremento de al menos un 80% en las ventas del 2011 en relación al año 2010. Este plan con su costeo y propuesta de financiamiento será presentado durante el mes de abril del 2011 en Junta General extraordinaria de Accionistas.

El sistema de proceso de producción así como el de costos de producción se encuentran en plena ejecución y actualización permanente. Igualmente el control de inventarios se lo realiza semanalmente, este incluye productos fabricados terminados, en proceso, a consignación, material e insumos utilizados, productos para la comercialización.

Los diferentes procesos administrativos como: recepción de órdenes de trabajo, vehículos, facturación, compras, los relacionados a la gestión de recursos humanos se encuentran establecidos y en ejecución.

Mantenemos como política prioritaria la atención al cliente con calidad y oportunidad, por lo que en caso de incumplimiento en la fecha de entrega de algún trabajo, Car Depot asume un 5% de descuento en la respectiva factura, este descuento es transferido a los responsables del atraso. Debo mencionar que en el 2010 tuvimos 2 o 3 casos.

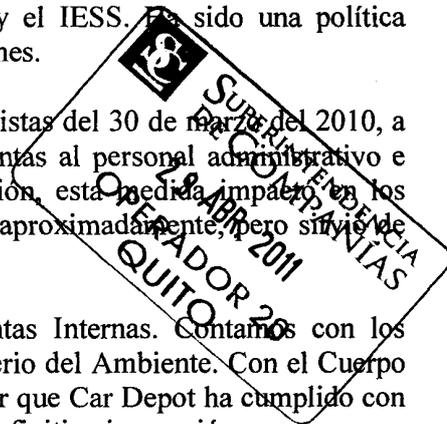
Las relaciones laborales son óptimas con los trabajadores, se ha cumplido estrictamente con los trámites legales ante el Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS. Ha sido una política prioritaria el cancelar los sueldos durante los primeros días del mes.

En cumplimiento a lo ordenado por la Junta General de Accionistas del 30 de marzo del 2010, a partir de Agosto comenzamos a cancelar comisiones sobre ventas al personal administrativo e incentivos sobre producción y ventas al personal de producción, esta medida impactó en los costos de producción y en la reducción del margen en un 5% aproximadamente, pero sirvió de claro incentivo laboral.

Estamos regularizados en lo relacionado al Servicio de Rentas Internas. Contamos con los permisos de funcionamiento respectivos del Municipio, Ministerio del Ambiente. Con el Cuerpo de Bomberos está pendiente una última inspección; debo señalar que Car Depot ha cumplido con los requisitos, sin embargo no hemos logrado tener la última y definitiva inspección.

El 1 de junio, sufrimos un robo de 2 sueldas mig, 1 suelda eléctrica de arco, varias herramientas pequeñas y, accesorios de 2 vehículos de clientes. El siniestro fue valorado en \$10.103,35, de los cuales \$6.665,51 en Herramientas y Equipos de Taller, \$3.437.84 en Accesorios de Clientes. El robo de herramientas y equipos de taller condicionaba a una pérdida total de la capacidad de producción, por lo que nos vimos obligados a adquirir inmediatamente en menos de 24 horas la herramienta y equipo mínimo que nos permitiera continuar produciendo; esto se logró gracias a la excelente relación y record comercial con nuestros proveedores y al préstamo, ya cancelado por cierto, de nuestros accionistas. En los tres meses siguientes la Compañía de Seguros reconoció la cantidad de \$8.633,28 y pudimos recuperar 4 aros y llantas valoradas en \$1.164,36, por lo que la pérdida por el robo asciende a \$305,71.

Durante el 2010, no se ha realizado el trámite con la Superintendencia de Compañías para el aumento de capital aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas fundamentalmente por falta de liquidez para cubrir los costos de estos trámites, por lo cual en el Balance General consta aún como Aporte a Futuras Capitalizaciones. Igualmente hasta el 31 de diciembre no está registrado el ingreso como socio de Juan Carlos Zevallos, este trámite lo está realizando el Sr Zevallos y esperamos que en los primeros meses del 2011 esté regularizado.



## ASUNTOS FINANCIEROS:

El detalle de los movimientos financieros será analizado con el Estado de Resultados y Balance General.

Las ventas globales aumentaron 6 veces a las del 2009, correspondiendo a la venta de mercadería el mayor incremento porcentual (Tabla 1). El cumplimiento de acuerdo al presupuesto 2010 fue del 83,48%, con 83,76% en Productos Fabricados, 84,1% en Mercadería y 86,37% en Mano de Obra (Tabla 2).

En relación al Margen Bruto sobre Ventas, este fue del 43,3% para las ventas totales, lo cual coincide con lo presupuestado para el 2010; desglosándose en 46,4% para Productos Fabricados, 36,3% en Mercadería y 64,2% en Mano de Obra (Tablas 2 y 3). Este margen se vio afectado en aproximadamente un 5% por las Comisiones sobre Ventas e Incentivos sobre Producción que iniciamos en Agosto. La Utilidad Bruta anual fue de \$88.019,21.

En relación a los Costos Operacionales (Personal y Funcionamiento) (Tablas 3 y 4), estos correspondieron al 41% sobre ventas; de estos, Fijos fueron el 35,72% y Variable el 5,4%. Los Costos Operacionales Fijos siguen estando en niveles elevados, consideramos que el porcentaje bajará con incremento de producción y ventas. Car Depot está en capacidad de producir un 70% con la capacidad instalada actual, se podrá invertir en maquinaria para disminuir los tiempos de producción. Si comparamos con el 2009, los Costos Operacionales tuvieron una reducción del 73%, 72,5% los Fijos y 0,5% los Variables (Tabla 4)

El Resultado del Ejercicio 2010 arroja una utilidad antes de impuestos e intereses de \$1.948,80 que luego de reparto a trabajadores e impuestos queda en \$3.154,86 (Tabla 5). Será decisión de la Junta el destino de los mismos.

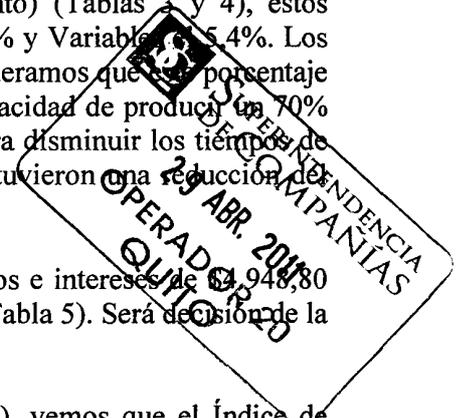
Si realizamos un análisis de la rentabilidad de la empresa (Tabla 6), vemos que el Índice de Rendimiento (BAIL/Activo) es de 0,06, valor bajo aun, pero significativamente mejor que el del 2009. Lo propio para la Rentabilidad (Beneficio Neto/Capital).

A continuación presentaré algunos indicadores (Ratios) comparando con el 2009, lo que permitirá tener un panorama más claro sobre el estado financiero de la empresa (Tabla 7)

**Índice de Endeudamiento:** Relación de Pasivos sobre Patrimonio mas Activos. Este Índice no debe ser mayor a 0,6; observamos que en el 2010 es de 0,55, mayor que el del ejercicio anterior; este indicador está influenciado fundamentalmente por el Pasivo Corriente a Proveedores, fundamentalmente a nuestro proveedor de láminas de seguridad.

**Índice de Calidad de Deuda:** Establece la relación de Pasivos Corrientes sobre Total de Pasivos. Se encuentra en 0,73, sin variación significativa en relación al 2009. Esto nos indica que el 73% de nuestros pasivos son a corto plazo. Una estrategia válida para solucionar el problema puede ser el adquirir una deuda a largo plazo (3 o 4) para cancelar estos pasivos corrientes. La Junta establecerá la medida más oportuna.

**Índice de Liquidez:** La relación entre Activo y Pasivo Corriente; debe mantenerse idealmente sobre 1,5. En el 2009 este valor fue de 0,77 que indicó claramente una iliquidez de la compañía.



En el 2010 el valor es de 1,19, demostrando una mejoría, pero aun es un valor que indica riesgo. La misma estrategia de endeudamiento a largo plazo es válida para solucionar el problema de iliquidez.

En relación al Plazo de Cobro y Pago, ha existido una mejoría importante en el tiempo de cobro, de 40 a 35 días, lo cual parece razonable. En lo relacionado al Plazo de Pago, que actualmente está en 86 días, consideramos que sigue siendo alto, está influenciado por la deuda a proveedores, especialmente al de Láminas de Seguridad: Nuevamente refleja un problema de liquidez.

Gracias.

  
Dr. Fernando Torres Andrade  
Gerente General

