

AUTOREPUESTOS DHELTRE S.A.

Av. 6 de Diciembre 6688 y Shyris
Telefax: 2-257694, 2- 256784
E-mail: carshopping@interactive.net.ec
Quito-Ecuador

52309

INFORME DE GERENCIA

ASPECTO COMERCIAL

Este año ha sido bien duro para la Empresa en obtener recursos financieros para operar y realizar las importaciones.

La Empresa no cuenta con una línea de crédito interna en un Banco, depende de la línea que tiene CAR SHOPPING, esto hace que no se tenga la solvencia financiera para poder trabajar.

Estos problemas financieros hace que no podamos realizar importaciones directas desde la China, para traer repuestos para la línea VOLKSWAGEN y sea CAR SHOPPING la que importe y le venda a DHELTRE ganándose como debe de ser un 20%, que si lo tendría recursos propios o una línea de crédito con los Bancos sería lo mejor y se obtendría una mejor utilidad en las importaciones.

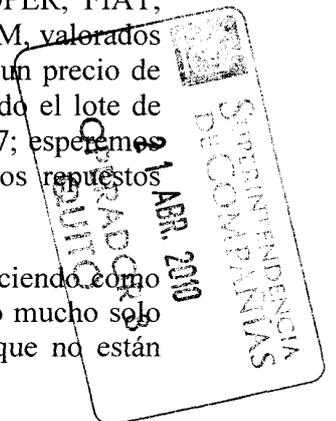
Tenemos crédito con unos Proveedores del exterior, pero el plazo es más corto que de Korea, en Brasil nos dan 60 días y máximo a 90 días de plazo para pagar, mientras que casi todas las importaciones de CAR SHOPPING vienen pagaderas a 120 días B/L, este problema de plazos de pago hace que no podamos hacer más importaciones seguidas; al no comprar mercadería, este problema afecta directamente a las ventas.

Las compras en el 2009 han sido un 19% menores a las del 2008, por ende las ventas disminuyeron en un 17%.

El que los Bancos no den línea de crédito en el primer trimestre afectó totalmente a todas las Empresas y por ende a las nuestras también.

Se dio de baja mercadería o repuestos de vehículos antiguos llámese éstos, ASKA, GEMINI, FORSA I, II, SWIFT, VITARAS ANTIGUOS, LUV, TROOPER, FIAT, DATSUN, RODEO, SUPER CARRY, MAZDA, MINI BLAZER, ESTEEM, valorados al costo por un valor de 14.996,01 y se sacó a remate en lotes, poniendo un precio de venta con un descuento del 25% del costo; en este año 2009 se ha vendido el lote de repuestos del FORSA I, II, que representa al costo un valor de 2.940.67; esperamos que en el 2010 se venda otros lotes y el producto de la venta de estos repuestos ingresarán a la Empresa como otros ingresos.

Hay marcas de vehículos que maneja esta Empresa que están ya desapareciendo como es el SAN REMO y el MONZA; para los cuales ya no se está importando mucho solo traemos lo items que más salen; pero se tiene en stock muchos items que no están



rotando, por lo cual en este año tendremos también al final de año sacar del inventario todos estos items y ponerlos a remate.

Estos remates repercuten en los resultados de la Empresa, por cuanto se tiene que dar a precios sumamente bajos

ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Ante esta situación de baja de ventas nos tocó hacer una disminución drástica de costos y gastos, en cuanto a los gastos administrativos hemos bajado en un 18%, los de ventas se incrementaron por cuanto se trasladó más mercadería a la Sucursal de Guayaquil y esto impacta en el pago de fletes.

Los costos financieros disminuyeron en un 46% por cuanto hicimos una compensación de créditos con CAR SHOPPING, por cuanto DHELYTYRE tiene en su nómina Empleados que trabajan también para CAR SHOPPING, esto genera un ahorro en pago de mano de obra para esta Empresa, pero esta Empresa saca líneas de crédito para DHELYTYRE y el costo financiero de éstos préstamos son compensados con el pago de nómina de los Empleados que laboran en la Compañía.

Es preocupante la falta de línea de crédito propia para la Empresa por falta de bienes muebles para hipotecar, esto hace que incurramos en endeudamientos con otros Acreedores, pagando tasas de interés más altas que las que cobran los Bancos, por ende los costos financieros son más altos y disminuye la rentabilidad de la Empresa.

Esta Empresa no tiene un solo bien mueble que podamos hipotecar, es por esto que he tomado la decisión de construir una bodega de 140 m2 en este año para así con escritura independiente hipotecar y tener una línea de crédito propia.

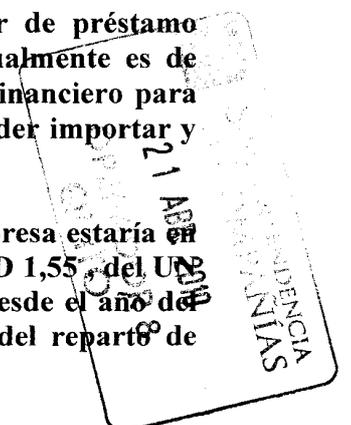
La inversión que tiene DHELYTYRE en CAR SHOPPING hace que a la empresa le reste un capital propio y pueda operar de la mejor forma, pero también es importante diversificar el riesgo y la Empresa se beneficia de los dividendos que coge en CAR SHOPPING.

El Señor Accionista Fernando Dávalos tomó la decisión de vender sus acciones a la Sra. Olga Herrera.

RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

La Empresa tiene una liquidez de 1,11 es decir por cada dólar de préstamo tenemos 1,11 para pagar; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de 57.980 dólares; es decir no se tiene un buen soporte económico y financiero para trabajar, porque este negocio necesita de un fuerte capital para poder importar y competir con las grandes empresas que existen en el País.

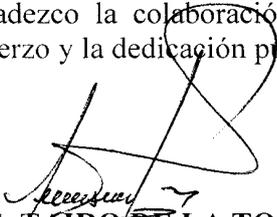
El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,55; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,55 del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 55% desde el año de 2002 que se dio el último incremento del capital social, a pesar del reparto de dividendos que se dan todos los años.



CONCLUSIONES

Si queremos que esta Empresa tenga buenos resultados es importante que todos los Accionistas hagamos un sacrificio y le recapitalicemos para contar con recursos propios.

Agradezco la colaboración de todo el personal que labora en esta Empresa por el esfuerzo y la dedicación puesta para sacar adelante a la Compañía.



ING. JAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL

