

AUTOREPUESTOS DHELTyre S.A.

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



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

**05 ABR. 2011
OPERADOR 21
QUITO**

INFORME DE GERENCIA

En el período 2010 nos hemos recuperado del pésimo período que fue el 2009, a pesar de que la Empresa carece de una línea de crédito por falta de bienes para dar en garantía, hemos conseguido unos buenos resultados.

ASPECTO COMERCIAL

Con relación al año anterior hemos importado y comprado localmente mercadería para la venta en la cantidad de USD 497.465,45 que representa un 52% más que el año 2009; las ventas en este año han sido de 565.812,54 que es un 47% de incremento con relación al año anterior.

Tenemos una fuerza de ventas de cinco vendedores para cubrir la región costa y Sierra; al Oriente no hemos ingresado mucho, por cuanto las ventas la hacemos únicamente con pedidos por teléfono de unos pocos Clientes, en esta región existen otras marcas y modelos de carros diferentes a las que nosotros tenemos, además existe las camionetas chevrolet de origen japonés, pero de este país nosotros no traemos por falta de recursos económicos, por la forma de pago que es anticipado.

Además tenemos tres puntos de ventas directas para Clientes de mostrador, dos en Quito y una en Guayaquil que además sirven como centros de distribución al por mayor.

A finales de año nos cambiamos de local comercial en el Sur con el fin de dar mayor atención a nuestros Clientes de mostrador.

Las compras locales son altas, por cuanto Dhelytyre le compra la totalidad de CAR SHOPPING la importación de repuestos desde la China, por no disponer de recursos económicos para hacer las importaciones directamente; es decir las dos Empresas comparten las utilidades generadas por la venta de esta mercadería importada.

Nuestra Empresa siempre se ha caracterizado por dar un servicio serios, nosotros garantizamos a nuestros Clientes los repuestos que vendemos y generalmente importamos repuestos alternos pero de marcas reconocidas y probadas en el mercado.

ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Unos 600 metros cuadrados de bodega se encuentra en un 90% construidos y terminados en la Parroquia de Nayón, esta construcción se la realizó conjuntamente con CAR SHOPPING y nos va ayudar para reducir tiempos y costos operativos a la Empresa, por cuanto el tiempo que se realiza de la Matriz a la bodega de Nayón es de apenas 10 minutos, es cerca, no existe mucha congestión del tránsito en el trayecto, vamos a tener centralizado la mercadería en un solo sitio y no en dos como lo teníamos en Atahualpa y

en Cotocollao; la mercadería va a estar bien emperchada y no en sitios no adecuados por falta de espacio, esto hacía que muchos repuestos se dañen y esto representaba un costo adicional para la Empresa; adicionalmente al encontrarse junto a mi domicilio ésta se encuentra vigilada y controlada en caso de darse un siniestro o intento de robo.

Esta bodega ha sido construida en dos plantas, de hormigón armado, con todas las normas de seguridad exigidas por el cuerpo de bomberos y el Municipio, se lo a hecho así con el fin de aprovechar la altura, la plus valía del terreno, para tener un bien inmueble que tenga un valor significativo y que nos sirva para dar como garantías propias de la Empresa a los bancos para tener líneas de crédito y así no molestar a los Accionistas con bienes inmuebles para hipotecarlos.

Hemos cumplido con todo lo que manda las leyes y reglamentos en materia tributaria, estamos al día en la presentación y en los pagos de impuestos de IVA, retenciones en la fuente, impuesto a la renta, impuestos prediales, impuesto al 1,5 x mil, aportes a la Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio, aportes al IESS, pagos por previsiones sociales para los Empleados.

Tenemos contratado con Aseguradora del Sur, seguros en todos los ramos: incendio, robo, transporte interno e internacional, para asegurar los bienes inmuebles, vehículos, dinero en oficina, inventarios, custodia armada para traer la mercadería del puerto de Guayaquil a nuestras Bodegas, es decir tenemos cobertura total para cualquier eventual siniestro.

En la parte financiera no tenemos una línea de crédito, pero hemos logrado tener crédito directo de algunas Empresas y fábricas, lamentablemente el tiempo es bastante corto, es de apenas 60 días en unas y en otras nos dan 90 días pero nos cobran los intereses

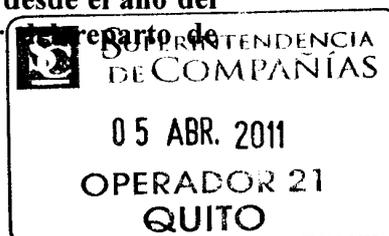
Para mejorar las ventas y cobranzas tenemos 3 personas que se encargan de la Cobranza para todos los Clientes de las Ciudades de Quito y Guayaquil; los vendedores venden y cobran a Clientes de Provincias a excepción de las dos ciudades antes indicadas.

La construcción de la bodega en Nayón nos restó liquidez en este año en la Compañía, por cuanto esta se la construyó con recursos propios de las dos Empresas, no disponíamos de otro bien para hipotecarlo y sacar una línea de crédito exclusiva para esta construcción.

RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

La Empresa tiene una liquidez de 1,13 es decir por cada dólar de préstamo tenemos 1,13 para pagar; la rentabilidad sobre el capital social tenemos del 10,74 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 4,81 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de USD 73.161,21 dólares, que no es una cantidad suficiente.

El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 2.23; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 2.23 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 223% desde el año del 2002 que se dio el último incremento del capital social, a pesar de los repartos de dividendos que se dan todos los años.



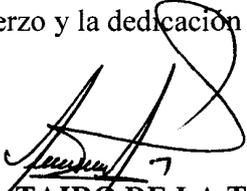
Los resultados de este período han sido buenos tenemos un buen índice de rentabilidad sobre el capital social del 10,74%, si comparamos índices de rentabilidad de Empresas más grandes que la nuestra, AUTOREPUESTOS DHELYRE tiene un mejor rendimiento.

Analizando los costos de oportunidad existentes en el mercado que bordean del 4 al 6%, no los especulativos, podemos decir que nuestra Empresa da a sus Accionistas una mejor rentabilidad.

CONCLUSIONES

Para seguir teniendo resultados positivos y no depender de créditos internos y externos es importante que vayamos capitalizando las utilidades en un porcentaje razonable.

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. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL

