

AUTOREPUESTOS DHELTyre S.A.

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

INFORME DE GERENCIA

El año 2013 ha sido muy complicado para la Empresa por la falta de capital de trabajo, no hemos podido importar mercadería de la China y del Brasil esta baja de compras representó un 34% menos que el año 2012; a los proveedores de estos Países se les compra con pagos anticipados y otros nos dan crédito de tan solo 30 o 60 días como máximo; a pesar de esta disminución en las importaciones las ventas han disminuido en un 8%, esto se debe a que se vendió el inventario que se tiene en stock y los ingresos por venta de servicios del Tecnicentro por USD 120.820,00 en los 6 meses de facturación de este año; gracias a estos ingresos y al margen de utilidad que se tiene en los trabajos del Taller han hecho que los resultados no sean bajos.

En el aspecto comercial nos afectó mucho la salida de dos vendedores que atendían las Zonas de Cuenca, Loja, Santo Domingo y Esmeraldas, pero lo que más nos afectó es no importar por falta de capital de trabajo.

Con respecto al Tecnicentro, de inicio todo negocio trae algunos problemas hasta ponerlo en las mejores condiciones; si lo hemos tenido tanto en la parte de contratación de técnicos, compra de repuestos de vehículos multimarca que nosotros no distribuimos, personal administrativo y técnico necesario, servicios tercerizados, etc.; en la actualidad ya hemos aprendido y tomado todos los correctivos necesarios para la buena marcha de este negocio.

Como en todo negocio la competencia es alta, los precios de los servicios en el Sur son sumamente bajos y nos ha tocado bajarnos para ser competitivos con los Talleres del Sector; lo bueno de este medio es que el 90% de los servicios prestados son cancelados en efectivo, esto le da mayor liquidez al negocio.

Para el giro del negocio de las importaciones el Banco Pichincha no nos incrementó el monto de la línea de crédito a pesar que tenemos un remanente de más de USD 150.000,00 en garantías reales que tenemos dado con la propiedad mía; todo lo planificado para este año se nos complicó; solicitamos una línea de crédito en el Banco Promérica y en el de Machala y nos dieron por los resultados negativos obtenidos en el 2012.

Los costos y gastos en este año se subieron en un 56% por lo del Tecnicentro, pero para el próximo año disminuirán, porque en el arranque de un negocio se tiene que adquirir muchos suministros y otras cosas más que viene a encarecer los costos de inicio.

Adicionalmente para reducir costos nos ha tocado despedirles a varios Empleados y no llenar estas plazas de trabajo, pero los resultados de esta medida se verán en el próximo año.

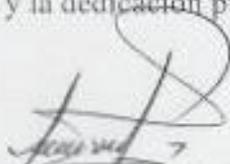
En la situación en la que estamos actualmente sería muy importante analizar muy profundamente la fusión con Car Shopping.

CONCLUSIONES

La dura realidad la que está pasando el Empresario Ecuatoriano a nivel general, es muy importante que entre todos los que hacemos esta Empresa meditemos para ver alternativas para salir adelante con este negocio, porque no es dable que en estos dos años se tengan resultados muy bajos y se ponga en peligro el patrimonio familiar.

En lo personal veo que casi todos los negocios han bajado totalmente los resultados, por varios factores internos, externos, políticos, financieros, competencia desleal, etc.

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