

AUTO REPUESTOS DHELTYRE S.A.

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

INFORME DE GERENCIA

El año 2014 para la Empresa en cuanto a resultados ha sido negativo, por cuanto las ventas fueron un 3,18 % menos que el 2013, pero la utilidad bruta en ventas disminuyó en un 27,93 % debido a que los precios de la competencia son sumamente bajos que los nuestros; importadores grandes apuntan al volumen; nosotros para poder vender tenemos que bajar los precios, esto implica que tengamos unos costos de ventas más altos (305.254,01) a pesar que las ventas fueron inferiores con respecto al año anterior; los resultados obtenidos son unas utilidades brutas antes de gastos más bajas (28%) que del 2013 de (210.430,82).

Las ventas del Tecnicentro representan el 34,47% de las ventas totales del período y se obtiene una utilidad bruta en ventas del 41% por los servicios vendidos y en la venta de repuestos.

Las compras de mercadería importada y locales disminuyeron en un 15% con relación al año anterior por falta de capital de trabajo y liquidez.

Los gastos administrativos son menores en un 23 % y de ventas mayores en un 5,58 % a los del año anterior, porque en los administrativos redujimos ciertos gastos; pero no se pudo reducirlos más porque existen costos fijos, como son: patentes, servicios básicos, honorarios para Contador General, Comisaria, depreciaciones, provisiones para cuentas incobrables, desahucio y jubilación; pólizas de seguros; impuestos prediales, impuesto a la renta, impuesto al 1,5 x 1000; pago a Cámara de Comercio, Superintendencia de Compañías; mantenimiento y combustible de vehículo de la Empresa; Arriendo de locales comerciales; Suministros de oficina; fletes transporte de mercadería entre Sucursales; mantenimiento de los dos bienes inmuebles, etc.

Los costos y gastos de ventas en este período se incrementaron en un 27 % con relación al 2013, este rubro es variable y va en relación a las ventas, pero se incrementa por el rubro arriendo del terreno del Tecnicentro que se pagó año completo.

Los gastos financieros con relación al año anterior no hay variación, porque no se tuvo un incremento de la línea de crédito en el Banco Pichincha, al contrario toda la amortización del crédito cancelado del 2013 y 2014 no nos dieron como nuevas operaciones para poder importar más mercadería.

La línea de crédito no fue incrementada a la Empresa por parte del Banco Pichincha, nos dejó sin capital de trabajo, a pesar de tener un bien inmueble dado en garantía al Banco que superan los USD 500.000,00 avaluado por Ellos mismos; lo que exige el Banco para dar un crédito es que se tenga un flujo de efectivo positivo.

Los servicios que se vende en el Tecnicentro todo es de contado, esto sirve para cubrir los costos y gastos internos de la Compañía; mientras que en las ventas de repuestos en los 21 años que tiene la Compañía de vida, nunca hemos tenido un flujo positivo, porque las condiciones en las cuales se mueve la Empresa y la competencia en el mercado de repuestos

es muy complicada, cada Empresa pone e impone sus políticas de venta y cobranzas, unas más blandas que otras, favoreciendo por supuesto a los Clientes distribuidores, aquí todos necesitamos vender y cobrar; muchas Empresas venden a precios sumamente bajos que son inexplicables y dan a plazos bien extensos, quizá porque tienen un fuerte respaldo económico, aspecto que nuestra Compañía ha carecido desde el inicio; en nuestro negocio no existe unión o una Asociación de proveedores de repuestos automotrices, con el fin de regular y normar políticas en precios, créditos, etc. como existen en otros gremios, aquí lo que existe es un canibalismo bárbaro.

Para nosotros como Administradores y Accionistas a la vez, estamos muy preocupados por la disminución del patrimonio que hemos tenido en estos tres últimos años por las pérdidas obtenidas; hemos hecho todos los esfuerzos posibles que están a nuestro alcance, pero hay factores que no se pueden controlar.

Nuestros proveedores del exterior nos dan crédito de 60 y 90 días, fecha de embarque; estos plazos que nos dan no empatan con los tiempos que necesitamos para la recuperación de la cartera de la mercadería vendida, porque la mercadería importada llega a nuestras bodegas en 45 días del embarque, más 30 días para vender un 50% de lo que importamos, más 30 días para recuperar el 25 ó 30 por ciento de lo que vendimos; pero a los 60 y 90 días tenemos que cancelar el 100% de nuestras importaciones; para cubrir estos desfases y cancelar las obligaciones internas de la Empresa ha sido necesario todos estos años es tener una línea de crédito en el Banco y muchas veces recurrir en endeudamientos con Accionistas y terceras Personas, pagando tasas de interés más altas de lo que nos cobran los Bancos, porque no teníamos otra alternativa.

Desde el año 2012 hasta la actualidad para nosotros como Administradores ha sido muy difícil conseguir resultados positivos por los factores y problemas antes expuestos; ahora una gran mayoría de nuestros mejores Clientes son Importadores pequeños que son agrupados por los Agentes o Representantes de las Empresas Proveedoras del exterior, esto hace que muchos importadores ya no podamos salir pronto de la mercadería importada, el mercado de demanda de repuestos automotrices ecuatoriano es pequeño en función de la cantidad de importadores existentes.

Gracias a la instalación del Tecnicentro se han mejorado los ingresos y los márgenes de utilidad bruta en ventas; pero analizando en el contexto general la Empresa como es Accionista de Car Shopping la pérdida real es superior a la registrada en el Estado de Resultados del 2014 en unos USD 30.751,52 más por el 20,99% que tiene de participación Dhelyre en Car Shopping; en la actualidad está registrada al costo y no por el método de participación.

Para este año es difícil conseguir un incremento de línea de crédito del Banco Pichincha, porque estamos cancelando un crédito a largo plazo (3 años) que nos dieron en el 2013 para compra de los Equipos y construcción del Tecnicentro y USD 60.000,00 para capital de trabajo pagadero hasta diciembre de este año; de los USD 200.000,00 que nos dieron en los dos rubros tenemos cancelado unos USD 120.000,00.

Al no tener una línea de crédito disponible no podremos importar y esto hará que la Empresa incurra en más pérdidas para el período 2015; por lo cual sugiero que es mejor liquidar voluntariamente la Compañía cumpliendo con lo que establece las leyes ecuatorianas.



ING. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL