

INFORME DE GERENCIA

El año 2015 ha sido un año bien difícil para la Empresa, por cuanto las ventas han sido muy bajas de apenas USD 182.389,79 que es un 183 % más bajo que el año 2014; esto se debió principalmente a que no tuvimos compras e importaciones en todo el año, tan solo se compró en los primeros meses unos 30.148,54; al no tener stock nuevo que arrastre a los ítems antiguos, fue bastante duro comercializar el stock que se tiene; el cierre del Tecnocentro por cuanto no era rentable este negocio por el sector en donde estábamos ubicados, la inversión alta realizada en este negocio, los costos fijos eran bastante altos, hizo que se tome la decisión de cerrar este negocio; además que la recesión económica del País y de los negocios, la apreciación del dólar frente a monedas brasileñas y chinas hizo que bajen los precios y nuestros ítems estén más altos; para lo cual nos tocó reducir los márgenes de utilidad al máximo, e incluso se está vendiendo muchos ítems como es la carrocería con precios menos que el costo, dándose una pérdida.

Los otros ingresos fueron un 46% menos que los del 2014.

Todo el año 2015 el País estuvo en crisis económica, más aún se ha sentido en este primer trimestre de este año 2016, esto nos afectado a todo el sector productivo y comercial del Ecuador; al no tener el Estado liquidez por la baja del precio del petróleo, el excesivo gasto e inversión en el sector público, la subida de aranceles, más impuestos, salvaguardas, y otros factores económicos y políticos a hecho que todas las actividades económicas del país se reduzcan, recayendo en una crisis general y total en el País.

Ítemos vendido vendiendo el inventario con precios de venta variables, es decir que empezamos con los precios normales e íbamos bajando los precios gradualmente dependiendo del flujo de ítems de alta rotación que se nos iban terminando, de esa forma tuvimos que ir bajando los precios hasta llegar a un precio de remate que actualmente tenemos, en algunos ítems tenemos márgenes de utilidad bastante bajos del 25%, 10%, 5%, al costo, -10%, -25% y -50% del costo; haciendo un análisis cualitativo y cuantitativo de todo el inventario que tenemos, viendo el tipo, calidad y procedencia de los ítems se puso los precios de venta, analizando también stocks existentes, movimientos, rotación o ventas de los ítems en un determinado periodo de tiempo, analizando a la competencia e incluso complementando nuestros listados de venta con los de otro importador con el fin de vender, dando incluso más descuentos de los precios de remate ya fijados a los Clientes.

Otro factor que nos afectó en las ventas fue la apreciación del dólar frente a casi todas las monedas del mundo y en especial de los países que importábamos, esto a hecho que los precios bajen de la mercadería nueva, razón por la cual se nos ha dificultado aún más la venta de nuestra mercadería, porque la mercadería nueva que les llegó a la competencia les vino a precios más bajos.

En promedio en las ventas de este año hemos tenido un margen de utilidad del 57% en el 2015, pero las ventas que cayeron drásticamente, hace que la Empresa tenga una utilidad operacional baja antes de costos y gastos de apenas USD 104.582,10 en este año, frente a los USD 210.430,82 de utilidad antes de costos y gastos en el 2014.

Para reducir costos y gastos operacionales y haciendo un análisis de costo – beneficio nos tocó cerrar las dos sucursales que teníamos en el Sur de Quito, la de Guayaquil, el Tecnico y la matriz; al vender la casa de la Av. 6 de diciembre, compartamos gastos con CAR SHOPPING S.A., pero las ventas al mostrador eran muy pequeñas que no cubrían los costos y gastos incurridos.

A raíz que cerramos las sucursales de la Av. Angulo y el Tecnico ya no teníamos Empleados de rol de la Empresa a excepción del Representante Legal de la Cía..

Los costos y gastos de Ventas se disminuyeron en 13.823.30 y los gastos Administrativos disminuyeron en 63.372.75, pero la pérdida en la inversión que tiene DHELTRE en CAR SHOPPING hace que pierda por su participación de 60.152.95 durante los años 2014 y 2015.

Con relación a los gastos financieros en este periodo hay una disminución de USD 11.709.19 que represente el 26 % con relación al año anterior, por cuanto en este año hemos disminuido el endeudamiento de la Compañía en USD 78.610.28 que es un 37 % del pasivo que teníamos en el 2014, y por ende los intereses por pagar también disminuyeron.

A pesar de todos los esfuerzos realizados en la reducción de costos, gastos y vender los activos sobre el valor en libros, para tener un saldo positivo e incrementos de otros ingresos; en este año tenemos una pérdida de 31.492.70 más la pérdida en participación de Empresa Asociada de 60.152.95 nos da una pérdida de 91.645.65 más el impuesto a la renta por 6.332.13 que tenemos que cancelar al Estado así la Empresa pierda; la pérdida total alcanza a 97.977.78.- Esta pérdida es producto de los resultados negativos que tuvo CAR SHOPPING y como DHELTRE tiene una participación del 20.99 % la pérdida es bastante fuerte para esta Compañía; otra causa es la disminución drástica en las ventas, al no tener mercadería nueva que saque a la antigua; por la recesión económica, los almacenes ya no se estocan, solo compran para vender cuando ésta se encuentra ya realizada; existen costos fijos que no se puede disminuir como son, impuestos, tasas, patentes, gastos generales, depreciaciones, todos estos rubros hacen que la pérdida se haya incrementado.

Por la recesión económica que el País tiene ha sido imposible vender todos los activos que tiene la Compañía en este periodo, en especial la estructura del Tecnico, equipos, muebles - enseres y su inventario que son los valores monetarios altos que tiene como activos; hemos puesto a la venta mediante anuncios en la prensa, por internet, exhibiendo en los puntos de venta que teníamos, sacando promociones y remates; a pesar de todos los problemas que hemos tenido, se ha podido vender una gran cantidad de activos, que ha servido para cancelar muchas deudas o pasivos existentes, cubrir con los costos y gastos existentes en este periodo

El patrimonio de la Empresa en estos cuatro años se ha venido disminuyendo, producto de las pérdidas que hemos tenido en estos periodos.

En la situación económica que se encuentra el País y todos los Negocios de repuestos automotrices, le veo bastante difícil llegar a vender el 100% de los activos, razón por lo cual debemos ver y analizar entre todos los que hacemos la Compañía otras estrategias para poder salir de esto sin que salgamos más afectados económicamente en nuestro patrimonio.

ING. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL