

AUTOREPUESTOS DHELYTYRE S.A.

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

INFORME DE GERENCIA

La devaluación del dólar frente a la moneda Brasileña a hecho que los precios de los repuestos de este País suban en un 40 , 60 % y algunas fábricas han subido más de este porcentaje, debido a la gran demanda, a la subida del petróleo, al hierro, caucho y otras materias primas que han subido a nivel mundial.

Esta subida de precios y la gran demanda interna de repuestos en Brasil hace se complique mucho la importación.

La Empresa no cuenta con una línea de crédito porque todos los bienes se encuentran hipotecados para la línea de crédito de CAR SHOPPING, y esta Empresa saca préstamos para darle a Dhelytyre y al final se hace un cruce de valor por pago de intereses.

ASPECTO COMERCIAL

Las importaciones y compras locales en este año fueron de 323.168,66 frente a los 265.643,89 en el 2006, que representa un 21,65% mas; esto permitió que se incremente las ventas en un 3% .

Las ventas van relacionadas con las compras e importaciones que se realizan en el período; tenemos línea de crédito con algunos proveedores en Brasil, pero es solo de 90 días como máximo, y las ventas que nosotros realizamos a crédito lo hacemos a 30-60-90-120 días, y en muchos casos se tiene un desbalance.

La instalación de la Sucursal del Sur hizo que las ventas en las dos empresas crezcan por cuanto existe una gran cantidad de Clientes que no les podíamos dar una buena atención por la distancia y por el tráfico que es sumamente complicado; hoy tenemos que en ciertos meses las ventas de esta sucursal han superado las de las ventas de la matriz y de Guayaquil; esto es alagador porque existe un gran potencial a futuro.

ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

En este año hemos sincerado algunos gastos administrativos y financieros con CAR SHOPPING, esto ha dado como resultado que se hayan incrementado considerablemente, anteriormente no se lo hizo por cuanto DHELYTYRE no tenía la capacidad de pago que hoy lo tiene, en pocas palabras se puede decir que la una Empresa estaba subsidiando a la otra.

A raíz que pusimos la sucursal del Sur hicimos que los gastos que se generen en Guayaquil lo cubre CAR SHOPPING y lo del Sur cubre DHELYTYRE, e incluso con el personal existente se hizo una reclasificación entre las dos empresas para que el pago de la nómina sea equitativa de acuerdo al monto de ventas que tiene cada una.

Los gastos administrativos y de ventas en este año han crecido en un 21% y 28% con relación al año anterior por las razones expuestas anteriormente.

El costo financiero en este año por el endeudamiento grande que tiene la Empresa está un 56% más que el 2006.

El nivel de endeudamiento de la Empresa es alto, porque no tiene mucho capital de trabajo propio; el 48% de su patrimonio está como inversión en CAR SHOPPING, esto hace que se cuente tan solo con el 52% del patrimonio para dedicarlo a su actividad propia.

El índice de liquidez es de 1,21 frente al 1,04 que manteníamos en el 2006; el apalancamiento financiero que tiene la empresa es de 48 % valor que es manejable.

La liquidez de la Empresa está mejorando bastante al cambiar el sistema de cobranza; ya no realizan las cobranzas en la Ciudad de Quito los Vendedores sino dos personas, esto ha hecho que los Señores Vendedores tengan mayor tiempo para vender y las personas que realizan las cobranzas nos ayuden con oportunidad en los cobros.

Dando gracias en los 14 años que tiene ya la Empresa jamás hemos quedado mal con nuestros acreedores, al contrario Proveedores del Exterior nos buscan para vendernos, pero tenemos que endeudarnos prudentemente hasta lo que podamos pagar.

En este año se ha vendido en la Costa mercadería de modelos de vehículos antiguos, tenemos que seguir haciendo remates de cierta mercadería que es de modelos de vehículos que no importamos y tratar de vender al mostrador es más complicado; estos remates se hace al costo e incluso menos del mismo, trayendo por ende pérdidas a la Empresa, pero lo que se trata es de tener mayor liquidez.

RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

A pesar de haber vendido más en este año, las utilidades han sido menores que del año anterior, esto se debe a que los costos y gastos operacionales subieron por la depuración antes mencionada y también por los remates que hemos hecho de items antiguos a menor del costo.

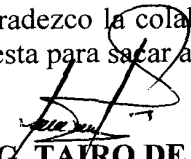
La rentabilidad sobre el capital social tenemos del 9%, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 5,5 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de 77.798.

El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,60; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,60 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 60% desde el año del 2002 que se dio el último incremento del capital social, a pesar del reparto de dividendos que se dan todos los años.

CONCLUSIONES

Es importante Señores Accionistas para que la Empresa tenga un mayor flujo de caja y pueda soportar los desfases financieros sugiero que no se reparta la totalidad de las utilidades y que se deje en utilidades retenidas para que a futuro lo capitalicemos.

Agradezco la colaboración de todo el personal que labora en esta Empresa por la dedicación puesta para sacar adelante, a pesar de las grandes dificultades que se tiene.


ING. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL