

54121

CAR SHOPPING 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

ASPECTO COMERCIAL

En el primer trimestre del año no tuvimos un ciclo normal de ventas y compras de mercadería por cuanto la situación económica y política del País no daba confianza a los entes financieros y éstos no daban crédito a las Empresas, se cerraron las líneas, a partir del segundo trimestre abrieron los Bancos y hubo crédito; este factor nos afectó totalmente a nosotros puesto que en enero teníamos fuertes compromisos bancarios que cumplir en el mes de enero y no disponíamos de dinero propio para realizar las importaciones.

Las ventas fueron afectadas en el primer trimestre del año por cuanto casi todos los Proveedores se apresuraron enviándonos los pedidos en los meses de Noviembre y diciembre del 2008, las ventas en los dos últimos meses del 2008 fueron buenas, pero para los primeros meses del año 2009 nos quedamos sin mercadería.

Porcentualmente las compras en el 2009 fueron un 15% menos que en el 2008, lo importante es que mercadería que teníamos en stock salió más en este año, es por esto que el inventario final de este año es menor en un 9% que el año anterior.

A pesar de tener estos inconvenientes y factores negativos incontrolables por nuestra parte, las ventas disminuyeron en un 7% en relación al año 2008.

Es muy importante resaltar y felicitar a la Sucursal que tenemos en Guayaquil, a todo su Personal que labora allá, por cuanto las ventas en esta dependencia no bajaron, al contrario subió en un 11%.

Por el incremento de las ventas en la Sucursal de Guayaquil, los costos de envío crecieron por lo que tenemos los gastos de venta superiores a las del 2008.

ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Avizorando lo que podría pasar con las ventas y resultados al final del período es que desde el inicio de año tomamos la decisión firme de reducir costos y gastos, sin que afecte al desarrollo normal de la Empresa, esto hizo que al final del período tengamos resultados positivos.

Los gastos administrativos decrecieron en un 12% con relación al año anterior.

El no contar con la línea de crédito del Banco Promérica nos afecta mucho, por cuanto en todo el año solo hemos estado cancelando deuda de este Banco, pero no nos dan crédito por problemas que se tiene en las garantías, esperamos que en este año 2010 se solucione este problema y podamos contar con recursos frescos para poder cancelar obligaciones financieras contraídas con personas naturales que nos cobran una tasa de

interés más alta que las que nos cobran los Bancos, es por esto que en este año los costos financieros han subido en un 11% con relación al año 2008.

La Empresa goza de un gran respaldo financiero, su índice de liquidez es de 1,62 esto es muy saludable porque tenemos un buen capital de trabajo para realizar las importaciones que requiere el giro del negocio; si no importamos mercadería nueva el stock que tenemos no se mueve como debe de ser, la mercadería que nos llega hace que los Clientes nos compren más.

Las ventas de nuestra Empresa son el 96% al por mayor y tan solo el 4% de ellas son al por menor, es por esto que tenemos que tener y hacer importaciones más frecuentes, pero para hacer esto se necesita un fuerte respaldo económico en bienes para dar garantías a los Bancos, porque si no contamos con estos bienes ningún Banco nos da una línea de crédito.

La Empresa ha superado el millón de dólares en activos, cuenta con un patrimonio técnico de casi medio millón, por las decisiones acertadas de ir capitalizando año tras año las utilidades, estas decisiones hace que la Compañía tenga un soporte financiero y no dependamos del 100% de los Bancos, sino que tenemos que manejarnos con recursos propios.

La mayor parte del pasivo o deudas que tiene la Empresa es corriente, es decir que tenemos que cancelar dentro de un período, contamos con préstamos de otros Acreedores que por no contar con un contrato se lo clasifica dentro del pasivo corriente, haciendo que el índice de liquidez sea menor al que debe ser si a estos préstamos los pondríamos en pasivos a largo plazo.

RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

La Empresa tiene una liquidez de 1,62 es decir por cada dólar de préstamo tenemos 1,62 para pagar; la rentabilidad sobre el capital social tenemos del 18 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 11 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de 409.449 dólares; es decir tenemos un buen soporte económico y financiero para trabajar, pero este negocio necesita de más capital para poder competir con las grandes empresas que existen en el País.

El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,56; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,56 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 56% 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.

Los resultados de este período han sido buenos tenemos un buen índice de rentabilidad sobre el capital social del 18%, si comparamos índices de rentabilidad de Empresas más grandes que la nuestra, CAR SHOPPING 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.

Para que la Empresa tenga bienes propios y así poder hipotecar o dar en garantía a los Bancos, se está construyendo una Bodega de 300 m2.

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