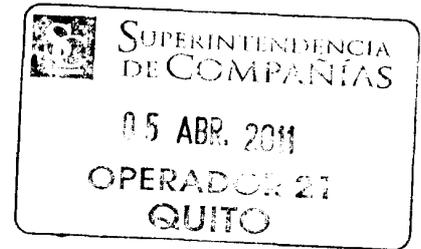


CAR SHOPPING S.A.

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



INFORME DE GERENCIA

El período 2010 ha sido un año estable para la Empresa y para el País, a pesar de las dificultades tenidas en la parte financiera por falta de liquidez hemos obtenido unos resultados buenos para la Compañía y sus Accionistas.

ASPECTO COMERCIAL

Con relación al año anterior hemos importado y comprado localmente mercadería para la venta en la cantidad de USD 990.751,61 que representa un 44% más; las ventas en este año han sido de 1.417.617,19 que es un 40% de incremento con relación al año 2009.

Tenemos una fuerza de ventas de cinco vendedores para cubrir la región costa y Sierra; al Oriente no hemos ingresado mucho, por cuanto las ventas la hacemos únicamente con pedidos por teléfono de unos pocos Clientes, en esta región existen otras marcas y modelos de carros diferentes a las que nosotros tenemos.

Además tenemos tres puntos de ventas directas para Clientes de mostrador, dos en Quito y una en Guayaquil que además sirven como centros de distribución al por mayor.

A finales de año nos cambiamos de local comercial en el Sur con el fin de dar mayor atención a nuestros Clientes de mostrador.

Se hubiese tenido mejores resultados en ventas en este año al no tener restricciones en los despachos de repuestos originales desde Korea, por cuanto nosotros estamos posicionados dentro del mercado ecuatoriano como uno de los Proveedores que más importamos repuestos en original; pero lastimosamente por políticas de la Fábrica de la línea Hyundai en Korea quieren que estos repuestos se vendan solo y únicamente a través de los Representantes de la marca en los diferentes Países, aquí es la Neohyundai.

Ante esta situación estamos trayendo en mayor cantidad repuestos alternos de origen Koreano y Chino, pero hemos visto que existe en el mercado una guerra de precios, descuentos, condiciones de pago, etc., en muchos de los casos al Cliente Final o distribuidor no le interesa mucho la calidad del repuesto sino el precio y en estas condiciones tenemos que competir.

Nuestra Empresa siempre se ha caracterizado por ser serios, nosotros garantizamos a nuestros Clientes los repuestos que vendemos y generalmente importamos repuestos alternos pero de marcas reconocidas y probadas.

ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Unos 600 metros cuadrados de bodega se encuentra en un 90% construidos y terminados en la Parroquia de Nayón, esta construcción se la realizó conjuntamente con DHELTYRE y nos va ayudar para reducir tiempos y costos operativos a la Empresa, por cuanto el tiempo que se realiza de la Matriz a la bodega de Nayón es de apenas 10 minutos, es cerca, no existe mucha congestión del tránsito en el trayecto, vamos a tener centralizado la mercadería en un solo

sitio y no en dos como lo teníamos en Atahualpa y en Cotocollao; la mercadería va a estar bien emperchada y no en sitios no adecuados por falta de espacio, esto hacía que muchos repuestos delicados se dañen y esto representaba un costo adicional para la Empresa; adicionalmente al encontrarse junto a mi domicilio ésta se encuentra vigilada y controlada en caso de darse un siniestro o intento de robo.

Esta bodega ha sido construida en dos plantas, de hormigón armado, con todas las normas de seguridad exigidas por el cuerpo de bomberos y el Municipio, se lo a hecho así con el fin de aprovechar la altura, la plus valía del terreno, para tener un bien inmueble que tenga un valor significativo y que nos sirva para dar como garantías propias de la Empresa a los bancos para tener líneas de crédito y así no molestar a los Accionistas con bienes inmuebles para hipotecarlos.

Hemos cumplido con todo lo que manda las leyes y reglamentos en materia tributaria, estamos al día en la presentación y en los pagos de impuestos de IVA, retenciones en la fuente, impuesto a la renta, impuestos prediales, impuesto al 1,5 x mil, aportes a la Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio, aportes al IESS, pagos por provisiones sociales para los Empleados.

Tenemos contratado con Aseguradora del Sur, seguros en todos los ramos: incendio, robo, transporte interno e internacional, para asegurar los bienes inmuebles, vehículos, dinero en oficina, inventarios, custodia armada para traer la mercadería del puerto de Guayaquil a nuestras Bodegas, es decir tenemos cobertura total para cualquier eventual siniestro.

En la parte financiera tenemos una línea de crédito con el Banco Pichincha de USD 310.000 y una línea de crédito en Korea de hasta USD 500.000; para la cantidad de importaciones realizadas en el año, el respaldo que tenemos en línea con el Banco Pichincha es insuficiente por cuanto las cobranzas se han vuelto muy difíciles, los Clientes no cancelan en los tiempos impuestos por nosotros, esto hace que tengamos iliquidez y no podamos cumplir a tiempo con las obligaciones contraídas en comercio exterior y con los costos y gastos locales.

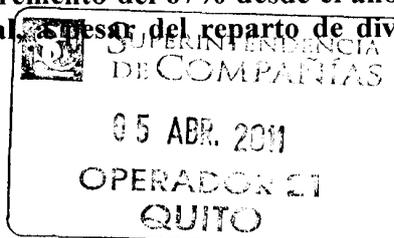
Para mejorar las ventas y cobranzas tenemos 3 personas que se encargan de la Cobranza para todos los Clientes de las Ciudades de Quito y Guayaquil; los vendedores venden y cobran a Clientes de Provincias a excepción de las dos ciudades antes indicadas.

La construcción de la bodega en Nayón nos restó liquidez en este año en la Compañía, por cuanto esta se la construyó con recursos propios de las dos Empresas, no disponíamos de otro bien para hipotecarlo y sacar una línea de crédito exclusiva para esta construcción.

RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

La Empresa tiene una liquidez de 1,41 es decir por cada dólar de préstamo tenemos 1,41 para pagar; la rentabilidad sobre el capital social tenemos del 12,28 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 7,36 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de USD 354.221,39 dólares; es decir tenemos un buen soporte económico y financiero.

El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,67; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,67 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 67% desde el año del 2002 que se dio el último incremento del capital social. **Empresa del reparto de dividendos que se dan todos los años.**



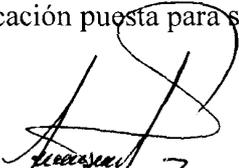
Los resultados de este período han sido buenos tenemos un buen índice de rentabilidad sobre el capital social del 12,28%, si comparamos índices de rentabilidad de Empresas más grandes que la nuestra, CAR SHOPPING tiene un mejor rendimiento.

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.

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

