

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 2011 ha sido un año bastante complicado para la Empresa en la parte comercial y en la parte financiera; por cuanto la Empresa representante de la marca Hyundai y Kia que es la Neohyundai en Ecuador quiere monopolizar en el País la distribución y venta de repuestos para estas marcas y modelos de vehículos, al restringir desde Korea la libre adquisición de estos repuestos como era hasta el año 2010; ahora para conseguir un buen porcentaje de repuestos originales se tiene que cancelar de contado y la Empresa no tiene liquidez en caja para hacer este tipo de adquisiciones.

En el aspecto financiero hemos estado bastante complicados porque en el año 2010 contamos solo con una línea de crédito del Banco Pichincha para capital de trabajo de USD 340.000,00 y en este año adquirimos mercadería por casi un millón de dólares, al final del año tuvimos un desfase bastante fuerte en el flujo de caja porque se nos acumuló el pago de muchos Proveedores y también las operaciones del Banco.

ASPECTO COMERCIAL

En el año anterior importamos y compramos localmente mercadería para la venta en la cantidad de USD 990.751,61 que representa un 30% más que en este año que fue de USD 763.229,69; esta baja de importaciones o compras repercute automáticamente en el monto de ventas, la disminución es del 11% con relación al 2010; no se da en el mismo porcentaje porque a finales de año nos llegó pedidos de importación, es decir teníamos mercadería para vender en el primer trimestre; las ventas en este año han sido de 1'.275.445,49.

Solo dos pedidos hicimos en la modalidad de contado, no lo hicimos más porque la recuperación de las ventas a los Clientes es de unos 90 días que es el período promedio de cobro; los Clientes no cancelan puntualmente de acuerdo a las políticas que impone la Empresa que es de 30-60-90-120 días dependiendo del monto de compra.

Los Proveedores en el exterior priorizan el despacho de mercadería a los Clientes que precancelan o pagan de contado contra B/L (fecha de embarque); al no tener dinero para hacer compras de contado se nos hizo difícil llegar al monto de ventas del año anterior; a pesar de todo este problema la importación de repuestos originales y disminución de las compras en un 30% ventas se disminuyeron en 11%.

Con el fin de mejorar el flujo de caja y tener recursos disponibles a la vista hemos pensado instalar unos talleres de mantenimiento preventivo y correctivo dentro de la Ciudad de Quito, en los Valles aledaños y en algunas Ciudades más importantes del País previo un estudio de mercado, esto queremos hacer para salir de algunos items del inventario que tenemos y que no han rotado; en cada taller se instalará un pequeño almacén de repuestos.

Vamos a dar mayor impulso a las compras locales de aquellos ítems que no tenemos con el fin mejorar las ventas al detal.

Para todos estos proyectos se necesita dinero y la empresa no está en posibilidad de incurrir en estos proyectos si no se tiene el apoyo económico de sus Accionistas.

ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

En el año 2011 se terminó la construcción de la bodega en Nayón en forma conjunta con DHELTyre, este bien inmueble servirá para que la Empresa de cómo colateral en garantía para las operaciones de crédito del Banco Pichincha.

Hemos realizado los estudios actuariales con una Empresa especializada para provisionar la jubilación patronal y el desahucio de todos los Empleados de la Empresa, estas provisiones afectarán a los resultados del año 2012.

Se ha hecho los análisis respectivos para la implementación de NIIFS en la Empresa a partir del primero de enero del 2012; existen rubros que afectarán positivamente y negativamente los resultados y el patrimonio de la Compañía.

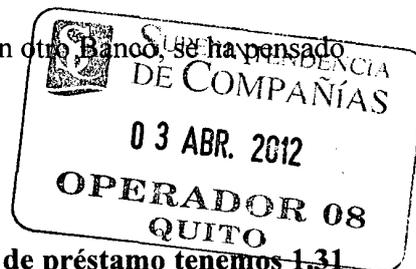
Al no tener bienes inmuebles dados por los Accionistas, las dos Empresas invirtieron en la compra del terreno y la construcción de esta bodega, para así tener autonomía en lo que es garantías colaterales para la línea de crédito; pero esta inversión realizada en dos años hizo que las dos empresas pierdan liquidez en caja, esto afectó y se lo sintió más en este año al no disponer de recursos para cubrir con las obligaciones que tiene la Empresa.

Por la falta de pago a tiempo a los Proveedores de Korea es posible que nos bajen el cupo que tenemos en la línea de crédito o lo peor que nos puede suceder es que ya no nos den línea de crédito, esto sería muy complicado para la Empresa porque importar con recursos propios producto de las ventas es bastante difícil por la demora de los Clientes en los pagos.

Tenemos un stock de repuestos bastante bueno, pero es necesario seguir importando ítems que son de alta rotación y son estos ítems el atractivo para vender rápido el resto de mercadería en stock; los Clientes no compran si no se tiene ítems nuevos y que en el mercado no exista.

En la actualidad la competencia es sumamente agresiva y en muchos casos desleal, hay proveedores que aparecen con listas de repuestos con unos precios que en muchos casos no equivalen ni el costo, estos proveedores aparecen y desaparecen pero dejan dañando el mercado.

Pienso que es muy importante tener una línea de crédito alterna con otro Banco, se ha pensado con el de Guayaquil pero se tiene que tener garantías hipotecarias.



RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

La Empresa tiene una liquidez de 1,41 es decir por cada dólar de préstamo tenemos 1,31 para pagar; la rentabilidad sobre el capital social tenemos del 13,56 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 7,66 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de USD 280.515 dólares.

El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,77; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,77, del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 77% 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 13,56%, superior al del año anterior, a pesar de tener un decrecimiento en ventas con relación al año anterior; tenemos un rubro alto que es de otros ingresos por USD 66.917 es por intereses cobrados a DHELTyre por los préstamos realizados por CAR SHOPPING; intereses ganados en juicio al Ing. Pablo Valencia en anticipo dado para hacer estudios de planos para edificar en el local comercial de la Empresa; se tiene ingresos por reclamos a Proveedores por malos despachos; ingresos por provisiones en el costo de la mercadería; cobro de seguro por siniestros y otros rubros.

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 poder incrementar las importaciones de la Empresa y mejorar las ventas y por ende los resultados instalando otros puntos de ventas que se piensa poner en los tecnicentros, es necesario contar con recursos económicos que se puede tener no repartiendo las utilidades de este período y dejándoles en utilidades acumulados.

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

