

CAR SHOPPING S.A.

Av. 6 de Diciembre 6688 y Shyris

Telefax: 2-257694, 2- 256784

E-mail: carshopping@carshopping.com.ec
Quito-Ecuador

INFORME DE GERENCIA

Es bastante preocupante que en este año 2013 los resultados no se den como se ha esperado, las ventas han sido un 6% menos al año anterior, esto se debe a que salieron dos vendedores de las Zonas de Cuenca, Loja, Santo Domingo y Esmeraldas; se puso otros vendedores pero lamentablemente los Clientes tienen ciertas afinidades y amistades con los Vendedores y esto hace que no compren hasta adaptarse con los nuevos Ejecutivos de ventas.

A pesar que en este año importamos más con relación al 2012 en un 10% más pero por los problemas antes mencionados vendimos menos.

La situación comercial no es como en años anteriores por la competencia tan agresiva y la falta de liquidez y circulante en el mercado; lo que se puede vender los clientes no cancelan de acuerdo a las formas de pago impuestas por la empresa, esto hace que tengamos que recurrir a solicitar préstamos en los Bancos, tarjetas de crédito y a Personas allegadas, mediante contratos de mutuo.

La competencia es un factor determinante en la baja de las ventas, en la actualidad todos los Concesionarios de las marcas Chevrolet y de Hyundai están vendiendo el stock de repuestos con sus propios vendedores externos debido a que la General Motors y la Neo Hyundai les exigen compras más altas y como no pueden vender por mostrador tienen que salir a vender directamente a los Almacenes y Talleres de mecánica; todas estas estrategias puestas por los Concesionarios nos repercuten en las ventas a los importadores de repuestos automotrices.

Este negocio de importación y distribución de repuestos necesita de mucho capital de trabajo, por cuanto los Exportadores exigen que se los pague al contado, tenemos que tener mercadería en stock por el tiempo que tarda (4-5 meses) realizar una importación y también el 95 % de todas las ventas realizadas son a crédito, todo esto hace que nos manejeamos con ingentes recursos.

Se han realizado gestiones en el Banco Pichincha para que nos incremente el monto de la línea de crédito pero no nos ha dado por los resultados obtenidos en el 2012, a pesar de que tenemos garantías reales por unos USD 250.000,00 adicionales; además tenemos relación con los Bancos Promérica y Banco de Machala pero lo único que les interesa es que se les venda la cartera de cheques posfechados, que es fácil y seguro su recuperación y en caso que un Cliente no pueda cubrir un cheque nos toca a nosotros cubrir dichos valores, es decir no quieren arriesgar nada.

Casi todos los Clientes nuestros manifiestan que la situación económica es bastante complicada, nos exigen mayores descuentos y plazos para cancelar, otros no compran para stock, lo hacen solo para la entrega inmediata al Cliente y además se demoran en los pagos.

Nos ha tocado sacar listados de ítems de ofertas para salir de ciertos ítems que no rotan, pero esto hace que los márgenes de utilidad se disminuyan, pero lo importante es tener dinero para capital de trabajo.

Hemos monitoreado algunos clientes medianos y grandes para saber cuánto venden mensualmente y vemos que no tienen ventas razonables, esto lo hicimos para ver si nos poníamos una o dos sucursales en Quito y en Santo Domingo, al ver esto nos detuvo dicho proyecto.

Para reducir los costos y gastos se ha reducido la nómina de Empleados, costos de afiliaciones y por servicios de monitoreo; el Presidente, Gerente General y Financiera de la Empresa hemos dejado de percibir una remuneración bajo relación de dependencia y estamos ganando honorarios profesionales, esto hace que la Empresa tenga un ahorro adicional.

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos no son buenos, al contrario son preocupantes por cuanto la inversión que se tiene es alta, el índice de rentabilidad sobre el patrimonio es del 1,8%, la rentabilidad sobre el capital social es del 3,7%; patrimonialmente en este año hemos crecido en un 1,8%, en cuanto a la liquidez es de 1,00 y en cuanto al capital de trabajo es bastante bajo de solo 5.169.

Quiero por favor Señores Accionistas que analicemos muy profundamente la situación financiera de la Empresa y tomemos una resolución la más apropiada que beneficie para todos y no se ponga en riesgo el patrimonio de todos.

Agradezco la colaboración de todo el personal que labora en esta Empresa por el esfuerzo, la comprensión y la dedicación puesta para sacar adelante a la Compañía en estos momentos tan duros que nos ha tocado vivir.



ING. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL