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

El año 2014 ha sido el peor año que ha tenido la Empresa en cuanto a resultados, por cuanto las ventas fueron un 13,04 % menos que el 2013, pero la utilidad bruta en ventas disminuyó en un 58.44 % debido a que los precios de la competencia son sumamente bajos que los nuestros; importadores grandes apuntan al volumen; nosotros para poder vender tenemos que bajar los precios, esto implica que tengamos unos costos de ventas más altos (611.786,48) a pesar que las ventas fueron inferiores con respecto al año anterior; los resultados obtenidos son unas utilidades brutas antes de gastos más bajas (58%) que del 2013 de (234.321,81).

Las compras de mercadería importada y locales disminuyeron en un 13% con relación al año anterior por falta de capital de trabajo y liquidez.

Los gastos administrativos y de ventas del periodo fueron menores a los del año anterior, porque redujimos ciertos gastos; pero no se pudo reducirlos más porque existen costos fijos, como son: patentes, servicios básicos, honorarios para Contador General, Comisaria, Auditor Interno, depreciaciones, provisiones para cuentas incobrables, desahucio y jubilación; pólizas de seguros; impuestos prediales, impuesto a la renta, impuesto al 1,5 x 1000; pago a Cámara de Comercio, Superintendencia de Compañías; mantenimiento y combustible de vehículo de la Empresa; Arriendo de locales comerciales; Suministros de oficina; fletes transporte de mercadería entre Sucursales; mantenimiento de los dos bienes inmuebles, etc.

Los costos y gastos de ventas en este período disminuyeron en un 35,54 % con relación al 2014, este rubro es variable por cuanto las ventas disminuyeron en un 13,04%; no se tiene el mismo porcentaje porque existen muchas ventas realizadas por oficina y en este caso no se cancela comisiones en ventas.

Los gastos financieros se incrementaron en un 14% con relación al año anterior, porque tuvimos que recurrir a solicitar dinero con otros acreedores fuera del sistema financiero para poder cumplir con las obligaciones que se tiene, no podemos dejar de pagar las obligaciones con proveedores locales, del exterior, pago de intereses de otros acreedores, sueldos a Empleados; sueldo y comisiones a Vendedores; pago al SRI, IESS, etc.

El cierre de la línea de crédito a la Empresa por parte del Banco Pichincha, nos dejó sin capital de trabajo, a pesar de tener dos bienes inmuebles dados en garantía al Banco que superan los USD 600.000,00; lo que exige el Banco para dar un crédito es que se tenga un flujo de efectivo positivo, en este negocio en los 18 años que tiene la Compañía de vida, nunca hemos tenido un flujo positivo; porque las condiciones en las cuales se mueve la Empresa y la competencia en el mercado de repuestos es muy complicada, cada Empresa pone e impone sus políticas de venta y cobranzas, unas más blandas que otras, favoreciendo por supuesto a los Clientes distribuidores, aquí todos necesitamos vender y cobrar; muchas Empresas venden a precios sumamente bajos que son inexplicables y dan a plazos bien extensos, quizá porque tienen un fuerte respaldo económico, aspecto que nuestra Compañía ha carecido desde el inicio; en nuestro negocio no existe unión o una Asociación de

proveedores de repuestos automotrices, con el fin de regular y normar políticas en precios, créditos, etc. como existen en otros gremios, aquí lo que existe es un canibalismo bárbaro.

Para nosotros como Administradores y Accionistas a la vez, estamos muy preocupados por la disminución del patrimonio que hemos tenido en estos tres últimos años por las pérdidas obtenidas; hemos hecho todos los esfuerzos posibles que están a nuestro alcance, pero hay factores que no se pueden controlar.

Nuestros proveedores del exterior nos dan crédito de 90 y 120 días, fecha de embarque; estos plazos que nos dan no empatan con los tiempos que necesitamos para la recuperación de la cartera de la mercadería vendida, porque la mercadería importada llega a nuestras bodegas en 45 días del embarque, más 30 días para vender un 50% de lo que importamos, más 30 días para recuperar el 25 ó 30 por ciento de lo que vendimos; pero a los 90 y 120 días tenemos que cancelar el 100% de nuestras importaciones; para cubrir estos desfases y cancelar las obligaciones internas de la Empresa ha sido necesario todos estos años es tener una línea de crédito en el Banco y muchas veces recurrir en endeudamientos con Accionistas y terceras Personas, pagando tasas de interés más altas de lo que nos cobran los Bancos, porque no teníamos otra alternativa.

Desde el año 2012 hasta la actualidad para nosotros como Administradores ha sido muy difícil conseguir resultados positivos por los factores y problemas antes expuestos; ahora una gran mayoría de nuestros mejores Clientes son Importadores pequeños que son agrupados por los Agentes o Representantes de las Empresas Proveedoras del exterior, esto hace que muchos importadores ya no podamos salir pronto de la mercadería importada, el mercado de demanda de repuestos automotrices ecuatoriano es pequeño en función de la cantidad de importadores existentes.

Todos estos factores en contra que se tiene hace que este negocio de importador y distribuidor de repuestos de autos no sea rentable, para mí como Accionista y Administrador responsable de esta Empresa, lo más aconsejable es cerrar y liquidar la Compañía, cumpliendo con todo lo que manda la ley y las obligaciones que se tiene en orden de prelación.

ING. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL