

CAR SHOPPING S.A.
Parroquia de Nayón. Pasaje s/n E5-137
Telefax: 2884650. 2885632
E-mail: carshopping@carshopping.com.ec
Quito-Ecuador

INFORME DE GERENCIA

Para la Compañía el 2015 ha sido muy complicado en el campo de las ventas y en el campo financiero; tomamos la decisión de entrar en proceso de liquidación, es decir que tenemos que vender y cobrar todos los activos, pagar todas las acreencias para luego entrar en liquidación definitiva de la Compañía, es decir una Empresa entra en liquidación real cuando se tiene cancelado todas sus deudas y para poder presentar el trámite de liquidación definitiva a la Superintendencia de Compañías.

Hay factores internos y externos que nos ha venido afectando a la Empresa desde hace unos cuatro años atrás, como es la falta de liquidez por las ventas a crédito en casi su totalidad; la tardanza en los pagos por los Clientes; el ingreso al mercado de repuestos automotrices de muchísimas pequeñas y grandes Empresas (la competencia) que dañaron el mercado al vender a precios más bajos de lo normal y dar a plazos muy extensos a los distribuidores que se volvió insostenible esta actividad económica al no tener disponibilidad propia de recursos económicos.

Todo el año 2015 el País estuvo en crisis económica, más aún se ha sentido en este primer trimestre de este año 2016, esto nos afectado a todo el sector productivo y comercial del Ecuador; al no tener el Estado liquidez por la baja del precio del petróleo, el excesivo gasto e inversión en el sector público, la subida de aranceles, más impuestos, salvaguardas, y otros factores económicos y políticos a hecho que todas las actividades económicas del país se reduzcan, recayendo en una crisis general y total en el País.

En este año al decidir entrar en proceso de liquidación de la Compañía, no hemos comprado mercadería, tan solo se compró en los primeros meses del año USD 46.322,26 y al no tener un inventario nuevo que permita vender con cierta fluidez el inventario rezagado y ante la crisis generalizada se ha vendido USD 296.446,70 un 285 % menos del año 2014 que fue también bajo en ventas.

Hemos venido vendiendo el inventario con precios de venta variables, es decir que empezamos con los precios normales e íbamos bajando los precios gradualmente dependiendo del flujo de ítems de alta rotación que se nos iban terminando, de esa forma tuvimos que ir bajando los precios hasta llegar a un precio de remate que actualmente tenemos, en algunos ítems tenemos márgenes de utilidad bastante bajos del 25%, 10%, 5%, al costo, -10%, -25% y -50% del costo; haciendo un análisis cualitativo y cuantitativo de todo el inventario que tenemos, viendo el tipo, calidad y procedencia de los ítems se puso los precios de venta, analizando también stocks existentes, movimientos, rotación o ventas de los ítems en un determinado período de tiempo, analizando a la competencia e incluso complementando nuestros listados de venta con los de otro importador con el fin de vender, dando incluso más descuentos de los precios de remate ya fijados a los Clientes.

Otro factor que nos afectó en las ventas fue la apreciación del dólar frente a casi todas las monedas del mundo y en especial de los países que importábamos, esto a hecho que los precios bajen de la mercadería nueva, razón por la cual se nos ha dificultado aún más la venta

de nuestra mercadería, porque la mercadería nueva que les llegó a la competencia les vino a precios más bajos.

En promedio en las ventas de este año hemos tenido un margen de utilidad del 25% en el 2015, pero las ventas que cayeron drásticamente, hace que la Empresa tenga una utilidad operacional baja antes de costos y gastos de apenas USD 73.286,69 en este año. frente a los USD 234.321,81 de utilidad antes de costos y gastos en el 2014.

Para reducir costos y gastos operacionales y haciendo un análisis de costo – beneficio nos tocó cerrar las dos sucursales que teníamos en el Sur de Quito, la de Guayaquil y la matriz; al vender la casa de la Av. 6 de diciembre nos tocaba pagar un arriendo de USD 1.000,00 mensuales; al cerrar estos locales, con el despido de los Empleados, se redujeron los costos operacionales (ventas y administrativos) en USD 83.298,51 frente a los del 2014.

Al personal de Ventas de la Sucursal de Guayaquil nos tocó mantenerles con el fin de que sigan vendiendo y también porque la liquidación de sus haberes por despido intempestivo eran valores altos, la Empresa no disponía de estos recursos para cumplir con las obligaciones contractuales con estos Empleados.

Con los dos Vendedores de Guayaquil y dos de Quito se llegó a un acuerdo económico y en la actualidad solo queda un Empleado en relación de dependencia dentro de la Compañía. para seguir vendiendo en todo el País hasta que se liquide completamente.

Con relación a los gastos financieros en este período hay una disminución de USD 25.504,60 que represente el 146 % con relación al año anterior, por cuanto en este año hemos disminuido el endeudamiento de la Compañía en USD 524.461,26 que es un 202 % del pasivo que teníamos en el 2014, y por ende los intereses por pagar también disminuyeron.

Los otros ingresos totales son de USD 75.227,05 se incrementaron en unos USD 45.546,49 que es un 153,46% con relación al 2014; que es por la venta de activos fijos USD 31.561,76 de la propiedad de la 6 de diciembre y USD 43.369,14 por concepto de cierre de las últimas importaciones que realizamos y por reversión de las provisiones de jubilación y desahucio de Empleados que salieron de la Empresa.

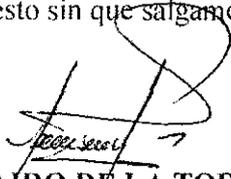
A pesar de todos los esfuerzos realizados en la reducción de costos, gastos y vender los activos sobre el valor en libros, para tener un saldo positivo e incrementos de otros ingresos; en este año tenemos una pérdida de 140.343,83 más el impuesto a la renta por 10.586,56 que tenemos que cancelar al Estado así la Empresa pierda; la pérdida total alcanza a 150.930,39 que es un 2,93 % más que el año anterior.- Esta pérdida es producto de la disminución drástica en las ventas, al no tener mercadería nueva que saque a la antigua; por la recesión económica, los almacenes ya no se estoquean, solo compran para vender cuando ésta se encuentra ya realizada; existen costos fijos que no se puede disminuir como son, impuestos, tasas, patentes, gastos generales, depreciaciones, las indemnizaciones por despidos intempestivos al personal que ha salido de la Compañía, todos estos rubros hacen que la pérdida se haya incrementado.

Por la recesión económica que el País tiene ha sido imposible vender todos los activos que tiene la Compañía en este periodo, en especial la bodega, equipos, muebles - enseres y su inventario que son los valores monetarios altos que tiene como activos; hemos puesto a la venta mediante anuncios en la prensa, por internet, exhibiendo en los puntos de venta que teníamos. sacando promociones y remates; contratando corredores de bienes y raíces para la venta de la bodega y casa de la 6 de diciembre; gracias al empeño puesto por todos los que

hemos estado al frente en este año, a pesar de todos los problemas que hemos tenido, se ha podido vender una gran cantidad de activos, que ha servido para cancelar todas las deudas o pasivos existentes, cubrir con los costos y gastos existentes en este período

El patrimonio de la Empresa en estos cuatro años se ha venido disminuyendo, producto de las pérdidas que hemos tenido en estos períodos.

En la situación económica que se encuentra el País y todos los Negocios de repuestos automotrices, le veo bastante difícil llegar a vender el 100% de los activos, razón por lo cual debemos ver y analizar entre todos los que hacemos la Compañía otras estrategias para poder salir de esto sin que salgamos más afectados económicamente.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Tairo de la Torre P.', with a large, stylized flourish above it.

**ING. TAIRO DE LA TORRE P.
GERENTE GENERAL**