

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

54.121.

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas en este informe se va a topar varios aspectos importantes para analizar la situación económica de la Empresa y que Ustedes tengan un conocimiento cierto y claro de cómo se ha administrado.

ASPECTO COMERCIAL

El parque automotor del País a raíz de la dolarización se ha venido incrementando en todas las líneas de vehículos livianos, esto a hecho que el número de importadores de repuestos automotrices se haya incrementado de una forma muy grande; dándose en el mercado una competencia muy voraz; por vender dañan los precios y las condiciones de venta y de pago; vemos que el único beneficiado son las empresas comercializadoras que aprovechan esta circunstancia para pagar cuando Ellos deseen.

A pesar de toda esta situación hemos logrado vender (888.932,75) un 24,57% menos de lo que vendimos el año 2005 (1.107.369,01) ; nos ha tocado rebajar los precios en casi un 2% en promedio y también ampliar o ser más flexibles en los cobros con los Clientes.

Al bajar los precios de venta, el margen de utilidad bruta en ventas también baja, en el 2006 tenemos que la utilidad bruta en ventas es de (355.549,04 que es el 40 % sobre las ventas) , en el 2005 fue de (345.191,82 que equivale al 37,86 %).

Las importaciones y compras locales en este año bajaron de (905.287,63 que hicimos en el 2005 a 802.089,18 realizadas en el 2006); esto se debe a que si tenemos repuestos en stock que en el año 2005 se trajo en grandes cantidades de aquellos items que supuestamente son de alta rotación; pero el mercado de repuestos es tan incierto y complejo que no se puede decir que items son los de mayor venta, porque eso lo dice las fuerzas del mercado, es decir la oferta y la demanda.

ASPECTO FINANCIERO

Ante la situación de que los Clientes quieren e imponen las condiciones de pago porque los otros Proveedores venden en mejores condiciones de pago que la nuestra, a nosotros también nos ha tocado ser más flexibles en el período de pago.

Darles más tiempo para el pago a los clientes nos causa problemas de falta de disponibilidades de dinero para cubrir los costos y gastos de la Empresa y para no caer en mora con nuestros acreedores tenemos que recurrir al endeudamiento con los Bancos y con Personas allegadas a la Empresa, pagando tasas de interés más altas que las que cobran en el sistema financiero.

Es por esto que los costos financieros en el 2006 (45.931,53) subieron con relación al año 2005 (35.869,46), es decir hubo un incremento de 10.062,07.

La liquidez de la Empresa en este año es de 1,57 es un poco inferior a la del año anterior (1,62); es decir que hoy tenemos 1,57 dólares para pagar por cada dólar de endeudamiento.

Analizando otro índice de liquidez que es el de la prueba ácida, en este año nos da del (0,76) y en el año 2005 teníamos del (0,83).

En el año 2006 se puede ver que ha disminuido la liquidez porque se han incrementado los costos y gastos en especial los administrativos y financieros, esto no es preocupante por cuanto tiene un muy buen respaldo económico en inventarios y en cuentas por cobrar.

ENDEUDAMIENTO DE LA EMPRESA (PASIVOS)

La Empresa tiene total pasivos por USD 657.433,13 por deudas con Proveedores del Exterior, de líneas de crédito y deudas que mantenemos con el Banco del Pichincha, MM Jaramillo Arteaga; por préstamos con otros acreedores y otras deudas por pagar; con relación al año anterior los pasivos se han incrementado en un 16,80 % ; no es preocupante por cuanto la Empresa tiene un activo corriente también muy alto para responder sin problemas este endeudamiento.

RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA

Las utilidades en este año han disminuido con relación al año anterior por los motivos antes expuestos de USD 16.939,62 que obtuvimos en el 2005 a USD 18.707,07.

Analizando el costo de oportunidad del dinero tenemos que en el sistema financiero el interés que paga es del 4% anual como máximo y la empresa ha sacado el 5,88 % de rendimiento financiero en el año; esto no dice que los resultados son buenos.

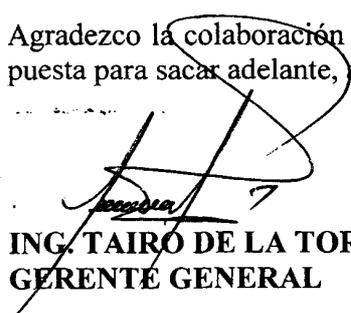
La rentabilidad sobre el capital social tenemos del 5.88 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 4,42 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de USD 318.843; es decir tenemos un buen soporte económico y financiero para trabajar.

El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,33; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,33 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 33% desde el año del 2002 que se dio el último incremento del capital social.

CONCLUSIONES

Es importante Señores Accionistas para que la Empresa tenga un mayor flujo de caja y pueda soportar los desfases financieros sugiero que no se reparta la totalidad de las utilidades y que se deje en utilidades retenidas para que a futuro lo capitalicemos.

Agradezco la colaboración de todo el personal que labora en esta Empresa por la dedicación puesta para sacar adelante, a pesar de las grandes dificultades que se tiene.



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