

**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 2007 ha sido un año bastante complicado para la Empresa porque en el mes de Febrero, la delincuencia nos robó la camioneta chevrolet luv 2002; a los tres meses la Compañía de Seguros nos restituyó USD 8.775 que es el valor del vehículo asegurado menos el 10% de deducible, como ya estaba totalmente depreciada este dinero fue registrado como otros ingresos.

La devaluación del dólar frente a la moneda Coreana y el incumplimiento de los Proveedores en el exterior por esta situación se dio que en este año no se haya podido importar el número y las cantidades requeridas de mercadería; esta situación hizo que las ventas en este año hayan sido menores con relación al año anterior.

Como el parque automotor año tras año va en aumento, esto hace que muchas personas y Empresas estén como importadores de repuestos, por ende la competencia es bastante dura; cada año se vuelve más complicada.

**ASPECTO COMERCIAL**

Las importaciones y compras locales en este año fueron de 635.535, 03 frente a los 802.089,18 en el 2006, que representa un 21% menos; pero gracias a lo que pusimos la Sucursal en el Sur de Quito, mejoró las ventas en este Sector y esto hizo que la Empresa logre vender 851.512,31 que es un 4% menos a las ventas del 2006.

Mejoramos el margen de utilidad en un 20% en este año frente al año anterior porque los descuentos en ventas se dieron exclusivamente a los mejores clientes

Las ventas van relacionadas con las compras que se realizan en el período, pero es muy importante que Ustedes conozcan que para hacer importaciones grandes la Empresa necesita de mayor capital de trabajo y de bienes inmuebles para hipotecar a los Bancos, para que éstos den líneas de crédito.

**ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO**

La Empresa se lo administra tratando de optimizar todos los recursos, hemos sincerado gastos con nuestra Filial Dhelyre, esto ha hecho que los costos y gastos administrativos y de ventas en CAR SHOPPING hayan bajado en un 16% y en un 27% respectivamente con relación al año anterior.

Para mejorar las ventas en los años 2005 y 2006 la Empresa realizó importaciones de mercadería bastante grandes, estas adquisiciones hizo que se tenga que endeudarse en el Exterior (crédito de los Proveedores), en los Bancos locales y se ha pedido préstamos a otras Personas por cuanto las líneas de crédito se encontraban copadas.

El costo financiero en este año por el endeudamiento grande que tiene la Empresa es de 56.779,34 que representa un 27 % más que el 2006.

El nivel de endeudamiento de la Empresa es razonable, manteniendo un índice de liquidez de 1,72 mejor que del año 2006 que fue de 1,57; si analizamos el índice de prueba ácida que es más riguroso porque no toma en cuenta los inventarios que tiene la Empresa, puedo decir que en este año tenemos de 0,85 y en el 2006 teníamos de 0,76 ; el apalancamiento financiero que tiene la empresa es de 51,97 % valor que no es exagerado.

La liquidez de la Empresa está mejorando bastante al cambiar el sistema de cobranza; ya no realizan las cobranzas en la Ciudad de Quito los Vendedores sino dos personas, esto ha hecho que los Señores Vendedores tengan mayor tiempo para vender y las personas que realizan las cobranzas nos ayuden con oportunidad en los cobros.

Dando gracias en los 11 años que tiene ya la Empresa jamás hemos quedado mal con nuestros acreedores, al contrario Proveedores del Exterior nos buscan para vendernos, pero tenemos que endeudarnos prudentemente hasta lo que podamos pagar.

En este año se ha vendido mercadería de años anteriores y se ha bajado el inventario que teníamos en el 2006; esto no quiere decir que tengamos un alto índice de mercadería obsoleta o que no podamos vender, lo que pasa es que hay ciertos ítems que no han rotado como se esperaba por la sobre oferta existente en el mercado.

## **RESULTADOS Y SITUACION DE LA EMPRESA**

A pesar de haber vendido menos en este año, las utilidades han sido mejores que del año anterior, esto se debe a que el margen de rentabilidad mejoró, ciertos costos y gastos bajaron porque se depuraron con DHELTYRE y por la restitución del valor por la pérdida del vehículo de la Empresa, que ya estaba depreciado y toda la restitución de la Cía de Seguros ingresó como otros ingresos no operacionales.

Las utilidades en este año han aumentado con relación al año anterior por los motivos antes expuestos de 16.939,68 que obtuvimos en el 2006 a 20.256,13 que representa un 19,5 % más.

Analizando el costo de oportunidad del dinero tenemos, en el sistema financiero el interés que paga es del 6% anual como máximo y la empresa ha sacado el 7 % de rendimiento financiero en el año, a pesar de los graves problemas que hemos tenido.

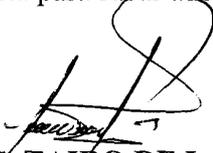
**La rentabilidad sobre el capital social tenemos del 7 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 5 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de 349.909,17; es decir tenemos un buen soporte económico y financiero para trabajar, pero este negocio necesita de más capital para poder competir con las grandes empresas que han aparecido en el País.**

**El valor patrimonial proporcional (vpp) de cada acción de esta empresa estaría en un 1,40; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,40 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 40% 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.**

## **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**