

# 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

### ASPECTO COMERCIAL

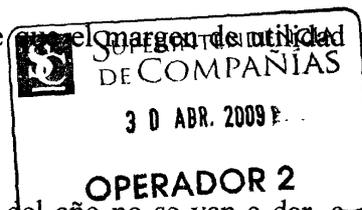
Las importaciones y compras locales en este año fueron de 708.018,67 frente a los 566.693,90 en el 2007, que representa un 25 % más, esto se dio por cuanto hicimos dos importaciones por USD 121.412,93 desde la China de repuestos para Volkswagen; estos repuestos se lo vendimos a AUTOREPUESTOS DHELYTYRE en su totalidad por cuanto esta Empresa es la que distribuye esta marca de repuestos, marginándonos un 20% sobre los costos.

Las ventas aumentaron en un 21 % con relación al año 2007 precisamente porque importamos más y toda las dos importaciones que hicimos desde la China de repuestos Volkswagen se lo vendimos a DHELYTYRE sacrificando un 50% del margen bruto en ventas, para que esta Empresa pueda salir al mercado con precios de distribución.

A DHELYTYRE se lo vendimos la cantidad de USD 145.695,00 este monto de ventas que es bastante significativo ( 14% ) con relación al total de ventas si distorsiona el margen de utilidad que normalmente se tiene en las importaciones que hace CAR SHOPPING, de las cuales comercializa directamente; adicionalmente estas importaciones hicimos asociados con otra Empresa que conoce la marca, por lo que también las utilidades que generaron estas importaciones teníamos que compartir también con Ellos.

Si no teníamos estas importaciones y ventas de repuestos Volkswagen la empresa hubiese vendido un 2% menos que el año anterior, por lo que teníamos que hacer una alianza estratégica entre las dos Empresas para mejorar los resultados de ambas y aprovechar las ventajas que tiene cada una.

La competencia ha hecho que nos bajemos los precios, esto hace que el margen de utilidad haya bajado con relación al año anterior.



### ASPECTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Al verse que los objetivos planificados y presupuestados al final del año no se van a dar, a mediados de año precedimos a despedir Empleados y reorganizar las actividades de la Empresa con los Empleados que quedan, esto se lo hizo con el fin de reducir costos y gastos, optimizar el recurso humano.

En todo el año no pudimos utilizar la línea de crédito que mantenemos con el Banco MM Jaramillo Arteaga por un problema que tengo de legalización de escrituras de la propiedad que tengo en Nayón y que está dado en garantía a este Banco; esto nos ha limitado en la obtención de recursos financieros, nos ha tocado solicitar préstamos a Personas naturales con una tasa de interés más alta que dan los Bancos.

Hemos sincerado los intereses por pagar y por cobrar con DHELYTYRE, teniendo esta última por pagar a CAR SHOPPING la cantidad de USD 15.240,00 por concepto de intereses por las

operaciones de crédito que le da sacando a su nombre y que son para pago de importaciones de DHELTYRE.

Este año ha sido bastante duro trabajar con la competencia, nos ha tocado dar descuentos y ser más flexibles en la forma de pago, porque la competencia son demasiados permisivos y blandos en los cobros; de esto se cogen los Clientes y pagan a destiempo, causando un desajuste en las disponibilidades de la Empresa y para cumplir con nuestras obligaciones internas y externas tenemos que recurrir a endeudamientos que representan mayores costos financieros para la Empresa.

Al incrementarse las ventas y los resultados los costos de comercialización también se aumentaron por concepto de comisiones y viáticos para los vendedores y adicionalmente se pagaron más impuesto a la renta.

El descalabro financiero a nivel mundial ha repercutido en todos los Países y el nuestro no es la excepción, al contrario lo estamos sintiendo con mayor fuerza, no hay liquidez porque las exportaciones han caído, las remesas de los migrantes también han caído, los bancos ya no quieren prestar a los plazos pactados en los convenios firmados, han bajado a la mitad de tiempo, es decir antes daban préstamos para la línea comercial para cancelar en un año hoy tenemos que pagar en 6 meses y dan solo si la Empresa o Cliente del Banco cumple con los créditos y tiene un buen saldo promedio.

En síntesis la situación económica y financiera del país nos repercute directamente a nosotros porque en el exterior también existen restricciones para darnos crédito.

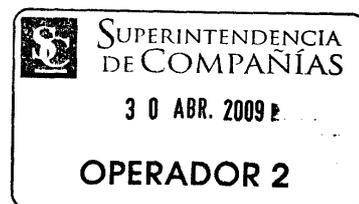
Pero dando gracias al buen manejo y al cumplimiento de nuestras obligaciones internas y externas gozamos de una gran confianza de los bancos locales con los cuales estamos trabajando y también en el exterior que tenemos una línea de crédito de USD 500.000.

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

**La Empresa tiene una liquidez de 1,72 es decir por cada dólar de préstamo tenemos 1,72 para pagar; la rentabilidad sobre el capital social tenemos del 16 %, y la rentabilidad sobre el Patrimonio es del 11 %; el capital de trabajo que tenemos actualmente es de 374.405; 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 1,47; es decir que el precio de venta de una acción estaría en USD 1,47 , del UN DÓLAR que es su valor nominal habría un incremento del 47% 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.**

**Los resultados en este año han sido bajos por el incremento de los descuentos a los proveedores, al incremento de los costos administrativos, de ventas, financieros y al pago de impuestos a la renta.**



## CONCLUSIONES

Es importante Señores Accionistas para que la Empresa tenga un mayor flujo de caja y pueda soportar los desfases financieros sugiero que se reparta un 58% de las utilidades de este año y que se deje en utilidades retenidas para que a futuro lo capitalicemos el saldo correspondiente.

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

