



Quito, 25 de marzo del 2014

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

LAVARAPID S.A.

AÑO 2013

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento con las disposiciones emitidas por la Ley de Compañías y su Reglamento, en lo referente a las juntas universales de socios y accionistas, pongo a su consideración el respectivo informe de gerencia, así como los balances de situación y las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico 2013.

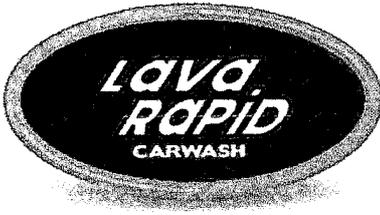
El año 2013 fue un año atípico, producto de los eventos electorales presidenciales, movimientos cambiarios que afectaron al dólar, cambios de precio de algunos insumos, que afectan la balanza comercial ecuatoriana y orientan cambios de decisión ejecutiva. De igual forma los cambios de matriz productiva, modelo de sustitución de importaciones, cambios normativos y legales que impactaron en el sector financiero, fueron algunos de los elementos que marcaron el año en mención.

LAVARAPID S.A.:

La empresa da inicio a sus funciones laborales el 01 de enero del 2013, dando inicio a todos sus servicios desde la fecha mencionada.

Interoceánica Km. 12 e Intervalles / Tumbaco
servicioalcliente@lavarapid.com.ec
02 383 2101





Los principales inconvenientes a los que la empresa enfrenta en este año económico, son las deudas habientes con todos o la mayoría de sus proveedores. Las cuentas por pagar del presente año eran grandes y la situación financiera de la empresa no permitía librar estas deudas con facilidad.

Uno de los mayores capitales de la empresa se encuentra en nuestro personal y nuestra mano de obra, pero de igual manera nuestro personal sufría un vacío de conocimientos tanto en la área laboral como en el área reglamentaria que implementaba la empresa, por lo que los recursos humanos de la empresa representaban un problema mas no una ayuda potencial al momento de pretender crecimientos dentro de la empresa.

Lavarapid S.A. sufría una falta de inventario en repuestos de maquinaria por lo que los danos ocasionados en la maquina se trasformaban en numerosos días sin poder atender a nuestro clientes con normalidad.

La empresa no contaba con un área perfectamente acondicionada para los clientes al momento de la espera de los lavados. Por lo que el cliente acostumbraba a esperar en tiendas aledañas que nuestro servicio culmine.

Pese a los acontecimientos antes mencionados la empresa mostro claramente un crecimiento a lo largo del año. En donde meses con como los de junio y julio sirvieron como gran ayuda financiera para poder terminar de liquidar las deudas pendientes que se tenía con ciertos proveedores.

Este periodo aunque ha sido muy duro, ha servido inmensamente a la empresa como un periodo de aprendizaje para corregir los errores cometidos y poder funcionar perfectamente desde el área financiera tanto como de servicio al cliente.

Periodo en donde hemos podido realizar ajustes importantes a nuestros costos con lo que se ha logrado una mayor ganancia por la venta de productos tales como son aceites y productos de minimarket.

La empresa a finales del tercer trimestre del año había ya logrado igualar sus cuentas por pagar y había reestablecido convenios de crédito con la mayoría de sus proveedores.

Se realizó importantes convenios con las empresas como Creamedios, TruckPlaza y Hyundai Equinorte del Ecuador. Los cuales fueron de gran beneficio para la empresa pues ha ayudado a aumentar las ganancias tanto como los números en cantidades de lavados.





Explicación del Balance:

Activos:

Los activos totales de la compañía ascienden a \$ 179,243.67. De este valor los activos correspondientes a propiedad planta y equipo son de \$ 128,615.97.

Pasivos:

Los pasivos totales de la empresa ascienden a \$ 135,846.28. De este valor los pasivos a corto plazo son de \$ 46,839.20

Patrimonio:

El patrimonio de la empresa está por un valor de \$43,397.39.

Las ventas netas de la compañía por servicios de lavado ascienden a un valor de \$277,361.58.

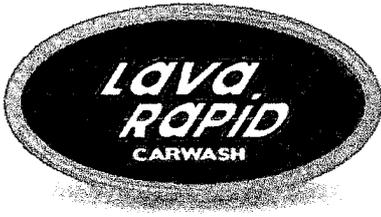
Planeamiento 2014:

En vista de lo antes mencionado se tiene algunas ideas planteadas para el 2014. Creemos importante el mejoramiento de nuestra calidad de servicio como de la atención al cliente. Esto se llevara a cabo con la mejoría de nuestros productos por lo que nos ayudara y facilitara el trabajo de limpieza automotriz. Por otro lado se planea tener varias capacitaciones para el personal con el objetivo de mejorar sus destrezas de lavado tanto como su trato con el cliente.

Es sumamente importante capacitar al personal con todos los nuevos procesos a seguir al momento de hacer una limpieza de un auto así como al momento de realizar cambios de aceite.

Lavarapid ha demostrado potencial y es por eso que se plantea un crecimiento del 4% para el año 2014. Esto lo decidimos tomando en cuenta el crecimiento del parque automotor dentro del país y el crecimiento del interés por mantener los automóviles en perfectas condiciones. Otros factores externos a tomar en cuenta son el aumento de lavadores de diferentes tipos en el sector de los valles, específicamente en el sector de





Tumbaco. Aun así creemos tener cierta ventaja competitiva sobre nuestros nuevos adversarios por lo que somos optimistas en el crecimiento de nuestras ventas.

Se plantea armar un nuevo plan para re potencializar el área de lavados al detalle, con el objetivo de no dejar ganar terreno a nuevas lavadoras que están por abrirse en el área de Tumbaco.

Se realizara un ajuste a los precios de nuestros servicios de cambios de aceites con la idea de igualar los de nuestra competencia y recibir mayores márgenes de ganancia por los mismos.

Atentamente

LAVARAPID S.


Felipe Garcés Uribe

Gerente

