

INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE EXPRESSOLIO S.A. 2006

49505

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS

Los tres principales objetivos de la compañía en el 2006 fueron: en primer lugar, el cumplimiento de la meta de ventas establecida en el Plan Operativo Anual 2006; segundo, optimizar los costos con un ajuste de gastos en los rubros de personal y comunicaciones y consolidando la organización de los sistemas de información; tercero un reordenamiento del flujo de caja a través de la negociación de líneas de crédito a largo plazo y con tasas convenientes.

El primer objetivo se cumplió parcialmente al alcanzar un volumen de ventas menor en 15% al planificado que se origino en que el numero de autos esperado fue inferior en un 25% al proyectado.

Factores que incidieron en los resultados fueron: la baja afluencia de clientes al local reubicado en el Quicentro Shooping; la presencia de un representativo incremento de locales competidores en la zona de influencia; la disminución de la factura pro forma en servicios de lavado por la incorporación de clientes de lavado bajo la modalidad de ilimitado; la disminución de los márgenes de los aceites por los incrementos de los proveedores ocasionados por los problemas internacionales del petróleo, los mismos que no pudieron ser trasladados al precio para el cliente final; las medidas de ajuste interno como una reingeniería que dio como resultado la disminución de personal que durante el final del tercer trimestre e inicio del cuarto semestre ocasionaron una disminución en ventas y una alta rotación de personal hasta consolidar los nuevos equipos de trabajo.

El segundo se cumplió con la reingeniería de proceso de lavado que permitió disminución del 50% en el costo de lavado; una reingeniería de personal que implicó una disminución del 25% del personal existente a inicios del año 2005. Sin embargo su efecto se refleja en los resultados de la empresa, por la disminución en el nivel de ventas y el decremento de los márgenes de aceite, ya mencionado.

El tercer objetivo, se ha negociado, habiéndose concentrado los esfuerzos mas bien en lograr la incorporación de inversionistas y de capital fresco.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

En cumplimiento de las disposiciones de la Junta General, se realizaron arreglos menores en todos los locales.

Se realizó la instalación de equipos de nueva tecnología de lavado que permitirá en el 2007 una diferenciación con los otros locales competidores.

3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS (ADMINISTRATIVO, LEGAL, LABORAL)

En el ámbito administrativo financiero consecuente con la Junta General de Accionistas de incorporar inversionistas la Gerencia General elaboró varios planes de negocios con un horizonte de 10 años, presentaciones y resúmenes ejecutivos y participó activamente apoyando en los contactos con posibles inversionistas y con la compañía especializada que realizó una revisión y resumen de los planes de negocio elaborados para contar con un documento independiente que sirve de base para las negociaciones

INFORME GERENCIA 2006 EXP

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS

Para conocimiento de la Junta, como anexo a este informe, presento los Estados Financieros resumidos, para el ejercicio 2006.

El resultado del ejercicio arroja una pérdida neta de (- \$74.281.12).

En el Balance General, los Activos alcanzan un valor de \$889.209.05, que representa un incremento del 2% en relación al año 2005. En este se incluyen: las instalaciones y adecuaciones de los locales.

Los Pasivos de \$650.760.76, que tienen un componente a corto plazo del 70%.

Los resultados (perdida) y los balances de la empresa (fuerte endeudamiento con bancos y proveedores), demuestran claramente una indicación de iliquidez que deberá ser solucionada de manera prioritaria y urgente en el 2007 con una reestructuración de una deuda bancaria, una concreción de ingresos de fondos frescos como inversión de nuevos accionistas y no como préstamo, un ajustes en costos y gastos, inclusión de líneas que provean de mayores ingresos y un análisis de la productividad y sustentabilidad de cada uno de los locales que para efecto contable y de administración se los considera como unidades de negocio y políticas de independencia entre compañías relacionadas para minimizar o mejor aun desaparecer las cuentas por pagar entre esas empresas.

En el año 2005 la situación del Patrimonio era negativa, por lo que en el año 2006 se aumento el capital a \$255.467.00, la elevación de capital se realizó por compensación de créditos de una parte del préstamo de accionistas que por un monto de \$150.000,00.

5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

Para el año 2007, la Gerencia General recomienda continuar e intensificar el proceso de incrementar la búsqueda de medios alternativos para aumentar el flujo de vehículos a los locales sin disminuir la rentabilidad de manera significativa, como ocurrió en el año 2005 y 2006 con las tarjetas ilimitadas de lavado.

Una actividad fundamental será el reordenamiento del flujo de caja a través de continuar el ajuste de costos, reordenar la influencia de empresas relacionadas, disminuir el financiamiento bancario, buscando financiamiento vía incremento de aportes de socios en fresco, con una posible apertura de capital social.

Consolidar los negocios actuales a través de inclusión de cambios tecnológicos como representa el obtener el máximo resultado de los equipos de la nueva tecnología de lavado, capacitación de personal y mejora de prácticas operacionales para hacerlos más rentables y no emprender en la apertura de nuevos locales hasta consolidar y asegurar la rentabilidad de los actuales.

Atentamente,

Ing. Alex Rowland
Gerente General
EXPRESSOLIO S.A.