INFORME GERENCIAL 2011– LIMPIOCAR Cia.Ltda

carwash
limpiocar cia.ltda.

El año 2011 ha sido un año irregular para LimpioCar Cia.Ltda. Hemos tenido meses de muy buenas ventas y otros no tan buenos.

A lo largo de este año nos hemos enfocado en repotenciar todos nuestros equipos ya que el túnel de lavado y sus componentes tienen once años trabajando sin descanso. Hemos hecho una importación significativa de repuestos desde Alemania y los EU, así como trabajos con técnicos locales para mejorar nuestros equipos. El gasto de reposición de piezas y repuestos es significativo, pero creemos que el gasto de ahora es una inversión para el futuro de la empresa.

Dentro del mismo tema hemos planificado un mantenimiento de los paneles electrónicos y motores en general. Este plan se lo hizo en su primera fase en Agosto, y la segunda fase la haremos dentro del primer semestre del 2012.

En el tema administrativo en general, los mayores problemas que hemos tenido son :

- Una alta rotación del personal
- El incremento abismal de la competencia formal
- Incremento y falta de control por parte de las autoridades de la competencia informal: Se han abierto muchas lubricadoras pequeñas que venden lubricantes por debajo de nuestros costos, por lo que creemos que ofrecen precios bajos y sacrifican calidad, lo que el cliente no lo percibe.
- El aumento en los pagos con tarjetas de crédito.
- El clima

Para superar estos problemas nos hemos enfocado principalmente en:

- Afianzar alianzas estratégicas con empresas y grupos importantes como : Club de Suscriptores el Comercio, Multicines, Super Hincha LDU, Petrocomercial.
- Trabajar con cuentas corporativas importantes como Compañías de Seguros y Flotas de vehículos.
- Trabajar en el mejoramiento de nuestros procesos y calidad en el servicio.
- Reducción de horas extras.
- Política de gasto eficiente.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
31 MAYO 2012
OPERADOR 5
QUITO

Av. de los Granados E14-697
y Eloy Alfaro (frente a Fybeca)
Telfs: 3340 654 / 3340 655

[redacted]

Para no tener problemas de iliquidez, hemos creado cuentas reales de provisión para SRI, Fondos de Reserva, grandes proveedores, etc.

En cuanto a las ventas en general podemos percibir una disminución en el número de vehículos lavados debido al incremento de competencia, pero un aumento en el ticket promedio por factura debido a lo siguiente:

- Incorporación de nuevos combos de servicio que incluyen el pulverizado y lavado del motor.
- Trabajo constante en la labor de ventas con un plan de incentivos para los empleados vendedores y operarios.
- Flotas y cuentas corporativas.

Se prevee que habrá un aumento de sueldos por parte del gobierno para el 2012 por lo que seguramente nosotros tendremos que hacer un ajuste global en todos nuestros precios ya que de no hacerlo tendremos problemas de liquidez.

Así mismo esperamos poder optimizar el costo laboral y control de horas extras, aumentando la productividad y ventas en general para el año que viene.

Atentamente,

Carlos Laso
Gerente General
Limpiocar Cia.Ltda