

PTB



INFORME GERENCIAL 2006 – LIMPIOCAR Cia.Ltda

En muchos aspectos el año 2006 para LimpioCar Cia.Ltda fue bueno en el aspecto económico ya que nos cumplimos con la meta de incrementar ventas en un 20% sino que obtuvimos un incremento del 43% en las mismas. Este importante flujo de capital fue realmente positivo en términos de aliviar el gran peso de las cuentas por pagar y el apalancamiento que tiene la empresa. Prácticamente nos hemos puesto al día con nuestros principales proveedores como Repsol. En términos contables, los socios decidieron asumir los costos de una cuenta que la empresa tenía pendiente con ellos, lo que ayudó a Limpiocar a reducir su patrimonio y tener estados financieros sanos, lo cual nos deja en muy buenos términos para tener un año positivo en el 2007 en la parte económica.

En cuanto al ciclo del negocio mes por mes, se puede decir que gracias a las campañas de marketing de bajo presupuesto y al sistema de incentivos para los empleados, las ventas subieron mes a mes, aunque tuvimos un bajón en noviembre el cual históricamente siempre es el pero mes para el negocio, además que este año se vivió una gran incertidumbre por el tema de las elecciones presidenciales y la elección del presidente Correa. Esperemos que esta intranquilidad política y económica no repercuta en el negocio.

Y aunque la empresa tiene perspectivas de hacer inversiones en este año, todo dependerá de lo que vaya sucediendo en el país. En todo caso, la meta de Limpiocar es por lo menos iniciar un proyecto nuevo antes de que termine el año.

Entre los puntos bajos a destacar fue las roturas de los ejes de la cadena, los cuales se dieron principalmente por una traba mecánica en la misma. Esto nos ha alertado, y entre los objetivos principales para el primer trimestre, será la consolidación de un embarque de repuestos para hacer un overhall a la máquina en donde lo necesite, garantizando la operación de la misma, parte fundamental del negocio.

Y con la idea seguir incrementando las ventas y ofreciendo nuevos servicios a nuestros clientes, iniciaremos en el primer trimestre los nuevos servicios de pulido. Y dentro del mismo concepto de incrementar ventas, creemos que es necesario darle un enfoque distinto al aspecto promocional de la empresa, por lo que cambiaremos un poco la señalización, letreros y sobretodo intentaremos trabajar un poco más posicionando el logo y la marca "CARWASH", así también creemos importante comunicar nuestra responsabilidad social y ecológica al ciudadano.

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



En fríos números esperamos incrementar las ventas en un 15% y ampliar nuestra base de datos a por lo menos 30,000 clientes. Seguiremos con nuestra campaña de cliente frecuente que nos ha dado muy buenos resultados. Esperamos que el tema político y financiero no repercuta en el futuro de la empresa, ya que al ser pequeños, nosotros dependemos de que pase con el sector bancario, dolarización, etc. El tema de los TLC's sería muy beneficioso para nosotros ya que podríamos importar equipos y abrir otras lavadoras a menor costo. Crecer es nuestro objetivo, pero las amenazas externas de la empresa como son estabilidad política y económica frenan a todos y solo nos queda esperar para ver hacia adonde realmente apunta la economía a largo plazo.

Atentamente,

Carlos Laso
Gerente General
Limpiocar Cia.Ltda