

El año 2013 ha sido un año estable para LimpioCar Cia.Ltda. Seguimos con un buen promedio de autos lavados mensualmente. Esto a pesar de la gran competencia que existe.

Seguimos con el plan de mejorar los procesos. No estamos enfocados en la innovación de nuevos procesos, sino únicamente en mejorarlos y de asegurarnos de que cada uno de nuestros empleados los entiendan y los cumplan. La finalidad es tener siempre un cliente satisfecho. Ese es nuestro enfoque principal.

Para lograrlo nos hemos preocupado de mejorar las prácticas personales entre los compañeros y con la administración. El trabajo en EQUIPO es lo fundamental. Un Equipo comprometido con la Empresa y cumpliendo cada uno su rol dentro del proceso de lavado de un vehículo, desde que el cliente ingresa hasta que el cliente se despide. Este trabajo se ha logrado con una excelente COMUNICACIÓN, COORDINACIÓN y COOPERACIÓN (Las tres C's).

En el 2013 hicimos a partir del segundo semestre, un cambio en el modelo de Supervisión de los locales. Antes teníamos supervisores fijos en cada local. Encontramos que en el local de la América, los Supervisores que trabajaban, en muchas ocasiones hicieron, ordenaron y realizaron trabajos de limpieza y mantenimiento vehicular sin que el cliente pague en caja. Obviamente con la complicidad de muchos clientes, por lo que esos clientes tampoco han regresado, por lo que estamos muy contentos.

El mensaje al personal ha sido claro: Compromiso con la Empresa pero con Honestidad, Responsabilidad y Lealtad.

Se han promovido supervisores nuevos y ahora ellos rotan entre los dos locales. Hemos logrado una mejora sobretodo en el local de la América. Se nota una imagen distinta y una actitud distinta entre los empleados. Se percibe sentido de pertenencia con los Supervisores, y eso transmite confianza.

Con el plan de mantenimiento hemos desarrollado coordinadamente un mantenimiento correctivo y preventivo con Electro sistemas. Esto nos ha permitido tener al equipo en excelente estado. Así mismo hemos incrementado la cantidad de repuestos en stock sobre todo para la América.

Seguimos con nuestras relaciones estratégicas con algunos grupos como: Club de Suscriptores el Comercio, Multicines, Super Hincha LDU, Petrocomercial. Pensamos añadir algunas nuevas para el año que viene: Patio tuerca, Direct TV, etc.

El rubro sueldos cada vez es más significativo y nos afecta en el sentido de que ese excedente de liquidez que se estaba ahorrando estaba programado para que sea el arranque de abrir un tercer local. Sin embargo nuestra filosofía financiera sigue intacta, esto es, nuestro plan de hacer provisiones diariamente ha funcionado muy bien. No tenemos problemas por incumplimiento de pago de deudas.

El tema burocrático es cada vez peor. Se pierde una cantidad impresionante de tiempo en todo tipo de trámites y permisos. Nosotros seguimos siendo un ejemplo en la comunidad: Reutilizamos el 80% del agua que usamos, Recuperamos para reutilización el 99% del aceite quemado, almacenamos y entregamos los filtros usados a gestores ambientales, etc.

Finalmente este año se incorporó el nuevo Software SIACI para ventas, inventarios, control y servicio al cliente. El sistema tiene un software contable para poder implementar las normas NIIFs.

Esperamos el próximo año seguir aumentando el número de vehículos y mejorando nuestra calidad en el servicio, siempre enfocándonos en mejorar el proceso.

Atentamente,

Carlos Laso
Gerente General
Limpiecar Cia.Ltda