



INFORME GERENCIAL 2017 LIMPIOCAR Cia.Ltda

Las ventas totales en el año 2017 fueron de \$569,445.73, es decir un 2% menos que en el 2016. Es decir las ventas siguen bajando año tras año desde el 2014. Así, los ingresos han bajado: 2015-2014: 4% ; 2016-2015: 24%; 2017-2016: 2%. Es decir que en 3 años se vendió un 30% . Sin embargo los costos, principalmente los costos laborales se han incrementado enormemente. Y al no tener flexibilización laboral, un negocio que es muy variable en sus días y horas pico, deja de ser competitivo, ya que necesariamente hemos tenido que ir ajustando nuestros precios. Seguramente eso también ha hecho, según mi percepción, que la gente nos vea como "costosos".

El año 2017 fue tremendamente complicado. Recién en el mes de mayo se solucionó el tema del tráfico vehicular por las obras en el intercambiador de la Granados. Es decir que la mitad del año el tráfico vehicular bajó considerablemente.

Si bien hicimos un ajuste en los precios, esto ayudó a amortiguar en algo la disminución de flujo de clientes en el local de la Granados. Muchos se fueron al local de la América, pero así mismo, muchos otros simplemente se han ido a otras lavadoras. Creo que recuperar esos clientes es un gran reto por un lado y aumentar el número de clientes es el gran reto para el 2018.

El costo de la mano más IESS has seguido trepando y representa al nivel de ventas actual el 33% del total de ventas. Tendremos que enfocarnos en aumentar la clientela y seguir ajustando el tema laboral, enfocándonos en sacar el personal menos productivo e ir ajustando las horas pico con personal fresco que trabaje por horas.

Por todas estas razones, el problema de liquidez se ha vuelto un tema serio y complicado. Con el Banco nos tocó renegociar el préstamo hipotecario del terreno, y tenemos nuevamente una deuda para 5 años, pero el valor que se paga mensualmente es la tercera parte del monto que se pagaba anteriormente.

En el tema de marketing, seguimos trabajando con PUNCH, y le hemos dado muy duro al tema redes sociales. Para el 2018 tenemos un plan más agresivo que contempla un cambio de imagen de todos los letreros que tenemos que negociar con PRIMAX, un plan de promociones mensuales bien comunicadas, un mejor manejo de bases de datos propias, entre otros.

Al igual que en el 2016, seguimos planteando varios escenarios si el tema no mejora: arrendar el terreno, minimizar la operación a lo mínimo necesario y hasta vender el terreno en caso de que exista una que valga la pena.

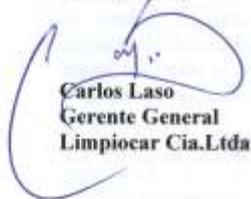
MATRIZ: Av. de los Granados E14-697
y Av. Eloy Alfaro
Telfs.: 3340-655 / 3340-654
Sucursal: Av. América 4557 y Mañosca
Telf: 601 0289 / 601 0257



Igual que los últimos dos años, ha sido una constante falta de liquidez en caja para poder asumir los compromisos con los proveedores, IESS, deudas, etc. Se prevee que necesitaremos unos \$15,000 urgentes para poder arrancar el año. El plan es cerrar un nuevo préstamo con el Banco. Todas las obligaciones se han vuelto una carga muy pesada que seguramente se irá regulando a medida que pase el 2018. El enfoque tiene que ser aumentar las ventas y ser productivos y eficientes con todos los recursos: mano de obra y suministros.

El plan del 2018 incluirá el trabajo de capacitación y motivación de su personal, para seguir brindando un servicio de calidad. Vamos a volver con las comisiones, pero con un plan de metas que se pondrá a la gente cada mes. Habrá incentivos para los que se esfuerzen en vender. Seremos eficientes y creativos en el tema publicitario para poder atraer nuevos clientes. Tendremos que tener una campaña de publicidad que vaya de la mano con las metas de ventas. Queremos poner el servicio de POLISH FOAM en la Granados, esperamos hacerlo en el primer trimestre del 2018. Así mismo haremos un metódico plan de mantenimiento y repotenciación de los túneles para brindar un mejor servicio y atraer más clientes.

Atentamente,



Carlos Laso
Gerente General
Limpio car Cia.Ltda

MATRIZ: Av. de los Granados E14-697
y Av. Eloy Alfaro
Telfs.: 3340-655 / 3340-654
Sucursal: Av. América 4557 y Mañosca
Telf: 601 0289 / 601 0257