



## INFORME GERENCIAL 2018 LIMPIOCAR Cia.Ltda

En el año 2018, las ventas totales han tenido un pequeño repunte. Se vendió \$582,974.35, es decir apenas 1,023% más que en el año 2017. Si tomamos en cuenta la cifras de los últimos 4 años, es algo alentador. La evolución de las ventas ha sido así:

- \* De 2014 a 2015: - 4%
- \* De 2015 a 2016: - 24%
- \* De 2016 a 2017 : - 2%

En el tema costos, el principal sigue siendo el costo laboral, que año a año se incrementa. Si hacemos una relación con las ventas, el peso del costo laboral a evolucionado en 10 años, de ser un 15% a casi un 30%. Se ha incrementado enormemente. Y además al no tener flexibilidad para despedir personal, ya que implica un costo muy alto, hace que tengamos que cargar con ese peso. Hemos hecho una reducción de personal año a año, y pasamos de 44 a 27 personas en los últimos 4 años. Sin embargo creemos que tendrá que hacerse otro recorte laboral para cortar costos por unos \$18,000. El tema es que las ventas no mejoran y esto se nos está convirtiendo en un gran problema.

El gran reto para el 2018 fue el de incrementar el número de vehículos. Hemos invertido mucho en publicidad y manejo en redes, en mejoramiento de material corporativo, etc. La estrategia de facebook nos está trayendo poco a poco a nuevos clientes. Sin embargo el número de autos por día no ha logrado un repunte significativo.

En el aspecto financiero tenemos un problema de liquidez, principalmente por la disminución de ventas. Las causas principales son:

- El número de unidades día ha bajado en más del 30% en los últimos años sin mostrar recuperación.
- Clientes corporativos que manejan flotas ya no tienen contratos ya no usan servicio.
- Cambio en el tránsito en Granados a partir de los pasos a desnivel.

La estrategia para contrarrestar el bajo tráfico, ha sido enfocarse en trabajar en el ticket promedio. En este tema creo que se ha hecho un gran trabajo ya que el ticket promedio es aprox \$20. En este año regresamos con el tema de los bonos por ventas para motivar al personal, y hemos establecido un plan mensual de metas por cumplir y pago de bonos en relación a metas cumplidas.

Por la crisis del 2016-17, habíamos re negociado el préstamo con el Banco, el cual seguimos pagando. Por pagar: (\$35,000 total). Plazo: hasta 2022.

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



Al igual que en el 2016 y 2017, 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.

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. Para poder arrancar el año pasado recurrimos a un nuevo préstamo con el Banco por \$15,000. Sin embargo, al cierre del 2018, la Empresa queda con obligaciones por pagar al IESS y SRI por unos \$6,000. Seguramente vamos a hacer uso de las tarjetas de crédito para obtener un cash advance de emergencia.

En la parte comercial y operativa nos habíamos planteado para el 2018 poner el servicio de POLISH FOAM en la Granados. Esto nos a ayudado en cierta forma a mejorar y tener un buen ticket promedio.

La estrategia comercial para el 2019 va a ser mantener ese ticket promedio y aumentarlo de ser el caso brindando a los empleados herramientas necesarias para provocar en el cliente la curiosidad de como poder ahorrar en cada visita al Carwash. Nos vamos a enfocar en sugerir la promoción del mes y a vender tarjetas pre-pago.

El cierre del año fue bueno en ventas y en flujo vehicular. Claramente el décimo tercer sueldo y las épocas navideñas reactivan el gasto. Ahora se espera una recesión para el comienzo de 2019 y siendo época de elecciones seccionales en marzo, la gente toma recaudo. Esperemos entre dinero a la economía y que se reactive el consumo.

Nuestro esfuerzo será con la consigna de enfocarse y ser más agresivos en buscar la forma de aumentar en número de unidades/día por local. Además se prevee una puesta a punto del túnel de Granados durante el primer semestre de 2019, para lograr ser más eficientes en el tiempo de entrega de los vehículos y tratando de lograr una disminución de horas/hombre por unidad.

Atentamente,



**Carlos Laso**  
Gerente General  
Limpiocar 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

