

AUTOTALLERES S.A.

INFORME DE GERENCIA 2015

AREA COMERCIAL:

POSICIONAMIENTO.- Nuestra Empresa sigue mejorando constantemente en su participación en el mercado, basada en su excelente calidad de servicio al cliente.

OBJETIVO CORPORATIVO.- En lo relacionado a la venta de servicio de mantenimiento y reparaciones de vehículos y repuestos originales a los clientes corporativos y a terceros ha sido muy aceptable, complementando el servicio posventa de la Compañía Oro Auto.

PROVEEDORES.- Mantenemos relaciones de negocios con reconocidos proveedores autorizados en el país. Los principales abastecedores durante el año 2015 fueron Ayasa, en repuestos; Oroauto nos provee de aceites. Los plazos recibidos varían entre 5 y 60 días.

POLITICA CREDITICIA.- Continuamos manteniendo como política para conceder financiamiento hasta por 30 días, tanto para clientes corporativos como a personas naturales. Por las características de nuestra actividad y condiciones competitivas se justifica la aplicación de esta política.

VENTAS.- Los bienes y servicios que se comercializaron el año 2015, corresponden a mantenimiento, reparación de vehículos y venta de repuestos. Las ventas en el periodo 2015 fueron de USD 671.647,84

AREA FINANCIERA:

FONDO DE MANIOBRA.- El efecto operativo del negocio se visualiza en los segmentos corrientes tanto de activo como de pasivo y en los resultados obtenidos. El rubro más significativo es el EXIGIBLE.

A la fecha el rubro de mayor incidencia en el financiamiento de la empresa son los PROVEEDORES, y CREDITOS BANCARIOS.

AREA ADMINISTRATIVA:

Permanentemente se efectúa el mejoramiento interno de la Empresa. Se continúa con el proceso de mejoramiento en la automatización. Se está tramitando aumento de Capital de la Empresa.

AREA TECNICA

Se cuenta con la suficiente mano de obra calificada y semi calificada para garantizar la calidad del servicio mecánico. Se envía constantemente al personal a los cursos de capacitación.



DIEGO GUZMAN LOAIZA
GERENTE GENERAL