3

AUTOTALLERES S.A.

INFORME DE GERENCIA
2007

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 a los clientes corporativos y a terceros ha sido muy aceptable, complementado 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 2007 fueron Lubrication Technology que nos provee de aceites y grasas, siendo el Sr. Luís F. Bravo nuestro proveedores de Mano de obra externa. Los plazos recibidos varían entre 7 y 45 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 2007, corresponden a mantenimiento, reparación y latonería, pintura de vehículos. Las ventas en el periodo 2007 fueron de USD 406.084,42

25 MAY 2008

AREA FINANCIERA:

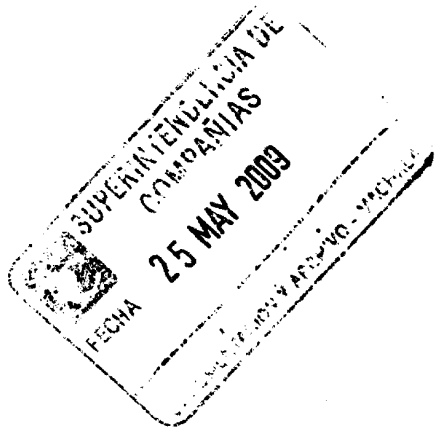
FONDO DE MANIOBRA.- El efecto operativo del negocio se visualiza en los segmentos corrientes tanto de activo como de pasivo. El rubro más significativo es el EXIGIBLE.

A la fecha el rubro de mayor incidencia en el financiamiento de la empresa son los PROVEEDORES.

AREA ADMINISTRATIVA

Permanentemente se efectúa el mejoramiento interno de la Empresa. Se continúa con el proceso de mejoramiento en la automatización, manteniéndose con una participación activa eficiente.

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 en las distintas marcas.

Sr. DIEGO GUZMAN LOAIZA
GERENTE GENERAL