SERVIPARTES S.A.

INFORME DE GERENCIA
2006

AREA COMERCIAL

POSICIONAMIENTO.- Las condiciones del mercado, y la fuerte competencia no ha constituido limitante para continuar buscando el posicionamiento de nuestra Empresa

OBJETIVO CORPORATIVO.- En lo que respecta a la venta de repuestos, se ha logrado atender con repuestos originales a todos nuestros clientes en forma aceptable, ya que representa el servicio posventa de la Empresa Oro Auto.

STOCK.- Se continua distribuyendo repuestos Multimarca, procurando diversificar y optimizar al máximo el Inventario, siendo las principales marcas por su participación: Mazda, Nissan, Renault, Daewoo

PROVEEDORES.- Mantenemos relaciones de negocios con reconocidos proveedores autorizados en el país. Los principales proveedores fueron Maresa, Mavesa, Ayasa, etc.

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.- Servipartes S.A. vendió repuestos originales durante el 2006 por USD 114.441,17. Se comercializaron varias marcas de repuestos, siendo las principales: Mazda, Hino, Nissan, entre otras.

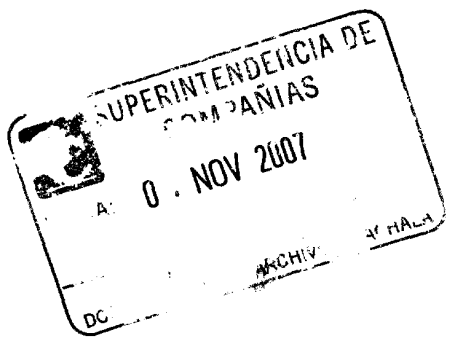
AREA FINANCIERA:

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 INVENTARIO que representa el 52 % del activo corriente (AC), en segundo lugar se ubica la CARTERA de clientes con el 22 % del AC.

A la fecha el rubro de mayor incidencia en el financiamiento de la empresa son los PROVEEDORES, cuya participación en el pasivo corriente es del orden del 62 %.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
0. NOV 2007
ARCHIVO
DC

AREA ADMINISTRATIVA

Permanentemente se efectúa el mejoramiento interno de la Empresa. En cuanto al personal se mantiene con una participación activa eficiente.

Sr. DIEGO GUZMAN LOAIZA
GERENTE GENERAL