AUTOREPUESTOS GABASA CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2007

El año 2007 ha sido un año en que la Empresa Autorepuestos GABASA Cía. Ltda. ha iniciado una nueva etapa de crecimiento, ya que hemos conseguido un mercado cautivo, gracias a sus precios y la garantía de sus repuestos. Consideramos que ha sido un año en que hemos preferido dar servicio a nuestros clientes antes que el lograr rendimientos mayores, con el fin de conseguir clientes fieles; los mismos, que al momento no se ha limitado a personas naturales sino también a empresas pequeñas, medianas y grandes; lo que consideramos un éxito en este año y que se verá proyectado en el próximo.

Nuestras obligaciones para con las instituciones financieras se ha visto reducido a pesar de que hemos realizado importaciones de repuestos, las mismas que serán retomadas en el próximo año 2008, con el fin de dar un servicio con valor agregado que incluye precio y calidad.

En Autorepuestos GABASA Cía. Ltda., conciente de la competencia que existe en lo referente a venta de repuestos automotrices al por mayor y menor ha preferido mantener una mayor rotación de inventario con el fin de esto retribuya el margen de utilidad de sus ventas. Es decir, preferimos vender más aunque ello no represente utilidades mayores. Ha significado inversión y gasto en elemento humano para la atención a los clientes, pero un incremento significativo de sus ventas.

Los proveedores han demostrado una confianza a Autorepuestos GABASA Cía. Ltda., permitiéndonos plazos de hasta 150 días para el pago de adquisición de repuestos, es por ello que nuestra liquidez así como también nuestras obligaciones a corto plazo se han visto en ascenso, dándonos una imagen a nivel financiero muy rentable; esto se ha logrado gracias al cumplimiento puntual y organizado de nuestros compromisos con los proveedores.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
30 ABR. 2008
OPERADOR 7
DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA
DE INFORMACIÓN Y

AUTOREPUESTOS GABASA CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2007

Hemos innovado un nuevo servicio de atención al cliente de puerta a puerta, lo que nos ha significado una inversión en vehiculos, permitiéndonos el llevar el repuesto al lugar y a la persona que lo requiera, si bien es cierto que tuvo un costo para la Empresa pero a su vez represento un incremento de ventas, por el servicio agregado a la venta convencional que se mantiene en el mercado nacional.

Consideramos que el próximo año con la definición de una política económica, laboral y social más clara permitirá que se pueda abrir más fuentes de trabajo lo que significará una mayor estabilidad país y con ello un incremento del mercado consumidor, aspiramos que esto se produzca y permita lograr un mayor beneficio al final del periodo.

Atentamente,

Autorepuestos Gabasa Cia. Ltda.

Julio E. Sandoval del Hierro
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
30 ABR. 2008
OPERADOR 7
DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA
DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN