INFORME DE GERENCIA AUTO JAPON CIA. LTDA. 2010

Al culminarse el año 2010 podemos percibir que la compra venta de vehículos usados ha tendido a bajar notablemente, esto puede darse por muchos factores especialmente la gran facilidad para adquirir vehículos nuevos, facilidad de crédito directo por parte de los concesionarios, por otro lado el alto precio que tienen los vehículos de segunda mano.

Es evidente que esta clase de negocio necesita de forma imprescindible una gran cantidad de dinero para poder soportar muchos costos, para poder comprar vehículos, para ofrecer crédito directo, al final de cuentas para que el negocio sea màs dinàmico. Tener líneas de crédito con alguna institución financiera podría ser una de las soluciones al largo plazo, otra podría ser un aumento de capital considerable por parte de los socios, y la màs acertada sería diversificar el negocio, digamos distribuir llantas, vender repuestos, baterías, accesorios varios.

Es claro que el año anterior no ha sido de los mejores, se ha generado pèrdida pero con un giro nuevo de negocio y replanteando las estrategias podríamos decir con seguridad que las cosas cambiarían de manera favorable.

CARLOS ORTEGA

GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AMBATO
03 MAY 2011
Ing. Raquel Vélez
RECEPCIÓN DE BALANCES
RECIBIDOR 2