

PlantaDoce.

Empresa

Gaes aumenta un 1,23% su facturación en 2017 y ultima nuevas aperturas en Latinoamérica

La compañía de corrección auditiva alcanzó una cifra de negocio de 204,37 millones de euros en 2017. Gaes abrirá centros en Argentina, Chile, Ecuador y Panamá en 2018.

A. Escobar
14 mar 2018 - 13:50

Gaes aumenta un 1,23% su facturación en 2017 y ultima nuevas aperturas en Latinoam

Gaes aumenta sus ingresos en 2017. La compañía, especializada en corrección auditiva, alcanzó una facturación de 204,37 millones de euros en el último año, un 1,23% más que en el ejercicio anterior. La empresa incrementa sus ventas al tiempo que quiere seguir explorando nuevas vías de negocio en Latinoamérica.

Según ha explicado Antonio Gassó, consejero delegado de Gaes, **los principales objetivos de la compañía para este año son dar continuidad a la política de expansión internacional, con la búsqueda de nuevas oportunidades en Latinoamérica.**

El grupo dio el salto al mercado internacional en 1993 con la inauguración de su primer centro en Portugal. Desde entonces, la expansión internacional ha sido uno de los principales pilares de la compañía, que actualmente está presente, además de en España y Portugal, en Andorra, Argentina, Colombia, México, Chile, Ecuador y Panamá.

Gaes dio el salto al mercado internacional en 1993 con la inauguración de un centro en Portugal

Durante 2017 la compañía desembarcó en México, donde actualmente dispone de

PlantaDoce.

siete centros. La previsión de Gaes es ampliar este número hasta los 24 en un plazo de 18 meses a través de una inversión total de 2 millones de euros.

Colombia constituye también uno de los territorios más estratégicos para Gaes. Con cinco centros operativos, la empresa se centra ahora en la búsqueda activa de nuevos emplazamientos en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali.

La ampliación de la presencia de la empresa en México y Colombia se complementará con la apertura de centros en los demás países en los que Gaes está presente. **Durante este año, la compañía abrirá entre cuatro y cinco centros en Argentina, tres o cuatro centros en Chile, dos en Ecuador y uno o dos centros en Panamá.**

Además, la empresa quiere seguir explorando nuevas vías que le permitan ampliar su negocio en los próximos años. “Perú, Brasil, Costa Rica y Uruguay son mercados potenciales en los que nos gustaría poder entrar a medio plazo”, aclara Gassó.