Quito, 28 de Abril de 2011

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2010

Señores
ACCIONISTAS DE AUTONOVA S.A.
Presente.-

De mis consideraciones:

En el año 2010 Autonova incorpora y se alía con 3 nuevos socios, con la finalidad de aumentar el volumen de clientes y mejorar las ventas, mejorando también las relaciones comerciales en aseguradoras y una nueva base de datos de clientes.

En Quito, la competencia de talleres va en aumento, la oferta esta sobrepasando los límites zonales, en un diámetro de 1 km hay más de 15 talleres, hay muy poca planificación y las restricciones para evitar una competencia desleal son nulas. Los precios han bajando en un 30% y los requerimientos cada vez son mas exigentes. Es decir, las aseguradoras exigen mas inversión y cada vez pagan menos.

Las alianzas con empresas y aseguradoras son básicas para mantener la operación del taller, la excelente atención al cliente y los precios más justos van de la mano para entonces lograr un posicionamiento mas solido en el campo y en el área en la que actualmente estamos ubicados.

La venta de vehículos nuevos ha aumentado notablemente en los últimos años, esto nos hace perder clientes, que deben acudir a los concesionarios para mantener su garantía, pero también la siniestralidad aumenta y es un factor que requiere de mucho más análisis para realmente decidir si nos es perjudicial o positivo.

1.- Cumplimiento de objetivos

El objetivo de ventas no supero nuestras expectativas, se mantuvo inmóvil. Es decir no tuvimos incrementos en lo mínimo que nos mantiene en una posición estable, pero sin un crecimiento ni un incremento de ventas.
Los gastos aumentaron en un 20% con la implementación de áreas completas en enderezada y pintura, que felizmente nos han ayudado a mantenernos dentro de los márgenes mínimos de producción para que el negocio sea manejable y rentable.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA
10 MAYO 2011
OPERADOR 30
QUITO

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
10 MAYO 2011
OPERADOR 30
QUITO

2.- Cumplimiento de disposiciones de la Junta General de Accionistas.

Se ha dado cumplimiento a todas las disposiciones y decisiones de la Junta de accionistas.

3.- Hechos extraordinarios en el ámbito administrativo.

Como todos conocen me vi en la penosa situación de solicitar el retiro de la empresa al Sr. Marcelo Larrea (socio) como gerente de servicios, ya que definitivamente las quejas y los problemas con los clientes, empresas y aseguradoras solo iban en aumento y eso nos ocasiono la perdida de muchos clientes insatisfechos y aseguradoras importantes.

Firma nombramiento presidente – Alex Bustos

Revisión y firma, acta compra pasivos Teknica Automotriz, con el motivo de justificar los pagos realizados al SRI y por ende no declarar una utilidad que no corresponde a la realidad.

Estamos en gestión para la renovación del contrato de arriendo a nombre de Autonova, actualmente el contrato esta vencido y a nombre de Teknica Automotriz.

4.- Comportamiento de los Pasivos de la Empresa

Los pasivos adquiridos a la empresa Teknica Automotriz se han podido ir pagando a lo largo de este periodo con bastante regularidad, hemos bajado nuestra deuda en un 70%. Nos queda por pagar $32000 al IESS en un convenio de purga de mora por 5 años. Además de 10500$ a proveedores. Es importante hacer notar que los sobregiros contratados casi no han sido necesarios.
Actualmente mantenemos pasivos transitorios con proveedores por hasta 90 días.

Bulase opero desde el 1ero de Mayo 2010 hasta el 11 de Mayo 2010. A partir del 12 de Mayo Autonova reanudo sus operaciones hasta la fecha. Las facturas son de OT generadas por Autonova cuando ya operábamos como Autonova, es decir para todas esas órdenes todos los gastos los hizo Autonova:
Empleados, gastos fijos, administrativos, repuestos, arriendo, etc…
No se facturo directamente porque supuestamente no había como hacerlo.
Cabe recalcar que Bulase facturo y cobro también en esa época.
Por tal motivo Bulase está en la obligación legal de cancelar el 100% de las facturas lo antes posible, ya que llevan vencidas más de 10 meses!

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
10 MAYO 2011
OPERADOR 30
QUITO

5.- Proyecciones año 2011

Enero

1.- Se saco el RUP, para calificar y poder acceder a contratos estatales.

2.- Se firmo contrato con la Dirección General de Logística por un valor estimado de: $294000

3.- Se cambio el personal de servicio y atención al cliente, con la finalidad de mejorar la calidad de atención y servicio a todos nuestros clientes, así entonces de "boca a boca" atraer nuevos clientes, y por ende mejorar paulatinamente la credibilidad y confianza en las aseguradoras y bróker aliados.

4.- Se incorpora desde el 2 de marzo un tablero de control general para todas las OT y gestión de VH. Esperando excelentes resultados. Actualmente esto opera en varios concesionarios y talleres de la cuidad.

5.- Por otro lado se está regresando a la modalidad por rol en Enderezada y pintura, con la finalidad de incrementar la utilidad de los ingresos en esas áreas, debido a los bajos precios actuales que pagan las aseguradoras.

Febrero

1.- Se firmo convenio con la UVN por un valor estimado de $51000. Se presume este valor pueda subir a un aproximado de $70000 a $80000. Además que con el contacto y la amistad con el Mayor que maneja el contrato con Harold, se gestionaran todos los siniestros a través del taller y probablemente otras divisiones de la policía, suponiendo unos $30000 mas al año.

2.- Se firmo nuevamente convenio con Sweaden con un baremo un poco bajo que estaremos analizando. Esperamos un ingreso aproximado paulatino de $5000 a $15000 al mes. (Estamos a prueba).

3.- Se han avanzado las conversaciones con ASERTEC para que nos envíen todos los siniestros al taller. (En espera de resultados).

Varios en gestión de ventas año 2011

1.- Están en conversaciones y a la espera del cambio de administración en Ecuatoriano Suiza, se presume una afluencia de VH de por lo menos de 15 a 20 siniestros al mes – se calcula entonces unos $15000 a $20000 al mes.

2.- De igual manera, se está negociando con Latina de seguros que nos ofrecen enviar VH no tan nuevos y más Hyundai. Dicen que necesitamos renovar nuestra maquinaria de enderezada y principalmente necesitamos una CAMA DE ENDEREZADA.

3.- Con Rio Guayas nos llamaron para confirmar la apertura y nos enviaran solo Hyundai para empezar.

4.- Se está contemplando y analizando la opción que ahora Casabaca está planteando, que es la compra de una franquicia de la marca "casabaca" para servicio express en enderezada y pintura, venta de repuestos originales, llantas y mecánica rápida. Así entonces atraer a todas las aseguradoras y clientes de la calle. Mejorando la imagen, los procesos y el respaldo técnico constante que ofrece la marca.

Esperando satisfacer todas sus inquietudes y encaminando la empresa hacia el éxito!

Atentamente,

Juan Carlos Flores Bustamante
GERENTE GENERAL
Autonova S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
10 MAYO 2011
OPERADOR 30
QUITO