

AUTOLINE S.A.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2009

Abril, 2010

Estimados accionistas,

2009 se convirtió en un año de muchos cambios para MAN en Ecuador y el mundo. La compra de VW Brasil por parte de MAN AG en Diciembre 2008 trajo novedades e incertidumbre al mercado y los representantes. Así mismo, casa adentro en AUTOLINE S.A. se dio la renuncia del Gerente General Ing. Schweitzer para pasar a la administración de quien suscribe este informe.

Desde Marzo 2009 en que tuve la oportunidad y confianza de ustedes para dirigir la empresa AUTOLINE S.A. varios aspectos del entorno de la compañía han podido ser positivamente afectados.

Los resultados financieros, relacionales y corporativos aparecen beneficiosos a las intenciones de los accionistas.

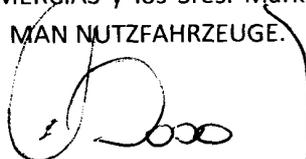
La dinámica de la organización ha sido favorablemente afectada y los ritmos de gestión en los diferentes departamentos permiten hoy al mismo número de personal realizar mayor cantidad de transacciones asimilando un crecimiento operativo sustentado sin incurrir en costos fijos adicionales.

Aun cuando el mercado y la economía sufrieron un grave deterioro, la operación comercial de la empresa y el objetivo de lograr una mayor participación de mercado ha sido conseguido. El mercado global de vehículos clase 8 en Ecuador disminuyó en aproximadamente 40% para 600 unidades en 2009 mientras AUTOLINE S.A. creció 40% en unidades vendidas y 25% en unidades facturadas.

Las marcas con mayor participación cuentan con al menos dos distribuidores y mantienen oficinas en las principales ciudades del país. AUTOLINE S.A. consiguió reabrir la sucursal de Cuenca en Septiembre 2009 y realizó importantes inversiones en infraestructura en la matriz Ambato y sucursal principal de Guayaquil. Desde Quito y con la colaboración de una empresa del grupo mantenemos desde Febrero una oficina de atención comercial y gestión de Compras Públicas.

La actividad de ventas al gobierno apoyó fuertemente los resultados en 2009 y esperamos haga parte de los presupuestos de ventas de AUTOLINE S.A. para 2010 y los años siguientes.

Las relaciones con nuestro socio principal, la MAN NUTZFAHRZEUGE han mejorado durante este periodo con reuniones personales en las oficinas de Pompano, USA en los meses de Abril, Octubre y Noviembre 2009 junto con Sven von Saalfeld, CEO AMERCIAS y los Sres. Mark Heller, CFO y Sr. Patricio Barbosa SALES DIRECTOR y Sr. Martin Miller de MAN NUTZFAHRZEUGE.



En este contexto, la MAN NUTZFAHRZEUGE envió al DELEGADO DE SERVICIO para América, el Sr. Joerg Slanitz, para una AUDITORIA DE SERVICIO de casi 90 días en Guayaquil que significó inclusive un apoyo personal para las áreas de POSVENTA y GARANTIAS, e implementando parámetros de servicio y control de garantías con estándares mundiales.

El volumen de compra a la MAN NUTZFAHRZEUGE en vehículos se incrementó 50% a 84 unidades en 2009 y para repuestos creció 150% para EUR880,000 en 54 pedidos de piezas durante 2009.

La actividad de importaciones aumentó considerablemente con pedidos adicionales de repuestos alternos a casa en Alemania con 12 pedidos por EUR104,000. Las compras locales de piezas no tuvieron significancia más la adquisición y facturación de lubricantes aumentó considerablemente.

Las relaciones con empresas de seguros, carga, bancos y financieras se las mantiene en el más alto nivel con la intención de integrar socios estratégicos que avalen el crecimiento y productividad de AUTOLINE S.A. en el futuro inmediato.

Las líneas de negocio adicionales que se integraron a finales de año con las marcas GEELY y LIFAN de China significan nuevos desafíos para AUTOLINE S.A. y un apoyo importante a los accionistas de la empresa. Estas operaciones se mantendrán solamente a corto plazo una vez que es decisión de los directivos mantener a AUTOLINE S.A. única y exclusivamente junto a la marca MAN de Alemania.

II Las cifras de gestión comercial, posventa y financiera a continuación en los siguientes cuadros.

a) VENTAS DE VEHICULOS:

- 1) Unidades MAN vendidas 2009: 87 unidades.
- 2) Unidades MAN facturadas 2009: 63 unidades.
- 3) Compras Públicas unidades vendidas: 43 unidades.
- 4) Compras Públicas unidades facturadas: 24 unidades.

CUADROS COMPARATIVOS.

b) VENTAS DE REPUESTOS

- 1) Valor de ventas consolidado 2009: USD1,590,000
- 2) Valor de ventas consolidado 2008: USD650,000
- 3) Numero de facturas emitidas 2009: 2,200 unidades.
- 4) Numero de facturas emitidas 2008: 640 unidades.
- 5) Valor promedio de factura en 2009: USD722.73
- 6) Valor promedio de factura 2008: USD1,015.65

CUADROS DE VENTAS DE REPUESTOS Y SERVICIOS INCLUYENDO GARANTIAS.

c) RECUPERACIONES POR GARANTIAS

- 1) Valor acreditado en cuenta MAN 2009: EUR314,653
- 2) Valor acreditado en cuenta MAN 2008: EUR146,890

### III El entorno Laboral,

Iniciamos 2009 con 24 personas en nomina de AUTOLINE S.A. y el pago de servicios al Ing. Otto Schweitzer por asesoría, sumando un total de 25 personas repartidas en las ciudades de Ambato 8 personas y Guayaquil con 16 funcionarios.

Hoy la empresa mantiene con 10 personas en Ambato, 16 personas en Guayaquil, 3 en Cuenca y 3 en Quito con un total en nomina de 32 funcionarios incluyendo al GERENTE GENERAL y cinco guardias de seguridad. El Sr. Manuel Hoffman, ANALISTA DE REPUESTOS debe sumarse al total.

Para 2010 esperamos prescindir de dos guardias en Guayaquil y negociar con dos vendedores externos para Quito y Guayaquil.

### RESUMEN Y PREVISIONES

El mercado del año 2009 estuvo marcado por la incertidumbre e iliquidez. Las ventas de vehículos clase 8 experimentaron una disminución importante de unidades, sin embargo de lo cual AUTOLINE S.A. consiguió expandir sus operaciones. La operación de posventa se incremento considerablemente y mantiene una perspectiva halagadora por la cantidad de unidades que están contratadas para el primer semestre de 2010.

El personal de AUTOLINE S.A. esta motivado y renovado tanto en las nuevas contrataciones como en el ánimo de quienes participaron en ejercicios anteriores. El nivel de profesionalismo del personal es elevado y se mantiene como un estándar en la contratación. La cantidad de personas involucradas en la operación es mínima con tendencia a la baja, elevando el nivel de productividad.

La organización tiene hoy un organigrama funcional y se está trabajando en un manual de procedimientos que estará listo hasta final del primer semestre 2010. El sistema de control SEMILLA que inicio su implementación en 2009 esta operativo y en pleno funcionamiento desde inicio de año lo que va a permitir mejorar notablemente la administración general y control de la empresa.

La consolidación de la marca MAN en Ecuador sigue su proceso exitoso con la novedad de que existen terceras personas ajenas a la operación AUTOLINE S.A., interesadas en participar de esta consolidación y de los beneficios comerciales que representa. Sin embargo creemos que en 2010 la relación MAN AUTOLINE S.A. se fortalecerá a través de un crecimiento en las ventas de camiones y repuestos, disponibilidad de inventarios, mejoramiento de sistemas y capacitación del capital humano.

Se pretende apoyar el crecimiento de repuestos y servicios atendiendo vehículos de otras marcas dentro de los talleres AUTOLINE S.A. e integrando productos (aros y llantas) al departamento de repuestos para superar los tres millones de dólares de facturación anual, crecimiento de 100% con respecto a 2009.

En lo personal me mantendré con la misma intensidad de trabajo y colaboración solicitando un reconocimiento del 3% neto sobre los rendimientos operativos de la empresa en las líneas que se administren, manteniéndome el salario actual y aumentando la dieta mensual en usd2,500 para gastos de traslados, alimentación y hospedaje.

Muchas gracias!

*Christian Balladares Torres*  
GERENTE

