

AUTOLINE S.A.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2010

Estimados Señores,

La continuidad de la gestión administrativa, comercial y financiera ha permitido en 2010 lograr un crecimiento histórico para AUTOLINE S.A.

Hace tan solo dos años Autoline S.A. finalizó el ejercicio 2008 con ventas por SEIS MILLONES de dólares USA creciendo en 2010 para DIECISEIS MILLONES de dólares USA aproximadamente.

La producción de POSVENTA y la rentabilidad en esta área es importante. Hemos triplicado los montos de facturación y de rentabilidad. El inventario de repuestos incremento su posición en igual proporción es decir aumento de tres veces llegando a dos punto seis millones de dólares USA beneficiándonos en capacidad comercial y de servicios para los usuarios de la marca MAN.

En Septiembre de 2010 participamos en las ferias de AUTOMECHANIKA e IAA2010 de HANNOVER para contactar proveedores de repuestos OEM y alternos que nos permitan lograr competitividad en el mercado local de piezas de reposición para camiones con más de cinco años de uso y que se encuentran fuera de garantía.

En 2010 mes de Mayo, pasamos al nuevo local en la ciudad de Cuenca logrando resultados importantes de comercialización de vehículos y venta de Repuestos y Servicios a los usuarios de la marca e iniciando contactos con mayoristas de repuestos que están abriendo una nueva ventana de negocios para la empresa.

En 2010 mes de Octubre, Quito abrió oficinas de exhibición y ventas con unidades TGS y TGA consolidando la presencia de la marca en la zona Norte y fortaleciendo la capacidad de la empresa para proveer a Gobiernos locales y empresas de la zona con mejor atención y producto disponible para entrega inmediata. En Diciembre 2010 se concreto la COMPRA del local de la ciudad de Quito con un desembolso inicial por DOSCIENTOS MIL dólares provenientes de la liquidez de la empresa.

En Guayaquil se iniciaron la construcción de la bodega de lubricantes y accesorios con un área de cuatrocientos metros cuadrados así como también la construcción de la loza de hormigón para talleres con aproximadamente tres mil quinientos metros cuadrados e inversión de más de ciento veinte mil dólares pagados en su totalidad en este ejercicio.

El mercado de camiones en general tuvo un año de decrecimiento sin embargo la participación y el volumen de ventas de MAN creció significativamente.

Para 2010 se negociaron cuarenta unidades de compra directa a fábrica para FOPECA y se facturaron ochenta unidades con AUTOLINE S.A. Se recibieron camiones usados como medio de pago de los clientes y se consiguió la reventa de estas unidades con márgenes representativos en el proceso.

De las ochenta unidades facturadas, veinte fueron financiadas con crédito directo, once unidades con crédito de CÉASINGCOOP a las restantes diecisiete unidades con fondos de clientes o bancos no relacionados al grupo financiero.

Con esto se establece que uno de cada tres unidades requiere del apoyo financiero del grupo para vender. Para 2011 esperamos bajar esta necesidad a uno en cada cuatro unidades vendidas, es decir con un presupuesto de cien unidades proyectamos requerimiento de financiamiento para veinte y cinco unidades año.

En la lista de vehículos usados así mismo podemos informar que se recibieron veinte y tres unidades de los cuales ocho fueron unidades con crédito directo, once con fondos propios de esta corporación y cuatro unidades en stock para reventa.

El riesgo financiero de las operaciones crediticias no se registra en los resultados por cuanto la cartera se la entrega sin responsabilidad a terceros relacionados.

Los costos de facturación de vehículos se vienen incrementados por la importación y facturación de más de trescientas unidades de autos de las marcas GONZEN (MAGÓN y GELU). La dinámica en estos procesos fue muy variable con tiempos de accidentes, robos o pérdidas de piezas y accesorios en negación de las unidades. Los costos estuvieron dentro de las previsiones y la facturación se realizó con márgenes comerciales financieros salvo el caso de las unidades GONZEN (MAGÓN) por lo que los resultados de la operación AUTOLINE S.A. casi en su totalidad corresponden a MAN.

La cartera que se genera a partir de la facturación a MECANOCOVERS S.A. por venta de unidades de vehículos de pasajeros representa un volumen por ciento de la cartera total y no genera intereses por cuanto el comprador corresponde a una sociedad del grupo financiero.

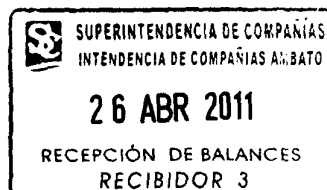
2011 es el año de consolidación de AUTOLINE S.A. Los contratos con MAN NUTZFAHRZEUGE AG deben cerrarse con la nueva unidad de negocios para Latinoamérica, MAN LATIN AMERICA con sede en Brasil. Creemos que contamos con la infraestructura, el capital humano y los medios financieros para lograr el propósito.

Los locales de Guaya y Guerra deben operar a un 100% para finalizar el primer semestre de 2011. El nuevo local previsto en la ciudad de Guayaquil estará operativo para el segundo trimestre de 2011 con plena capacidad de producción para el segundo semestre de 2011.

Un año de muchas expectativas con una reducción prevista del mercado, con competidores fuertes entrando VOLVO, NISSAN, RENAULT y con competidores fuertes tratando de cumplir sus compromisos de ventas MERCEDES BENZ, HONDA, FIAT y CHEVROLET.

Atte,

Dr. Diego Ruiz
Gerente General
AUTOLINE S.A.



JNG. NATALIA ANDRADE