

AUTOLINE S.A.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2011

Estimados Señores,

Este ejercicio habiendo sido el mas lucrativo de la historia de la empresa fue sin duda alguna el mas exigente para esta administración.

En Enero 2011 con la Nueva Presidencia en manos del Ing. Marco Andres Velasco, se iniciaron una serie de observaciones al formato de producción y administración implementada por esta Gerencia que llevó a que a inicios de 2012 este Gerente entregue su renuncia irrevocable y permita que se implementen nuevos esquemas dentro de la organización.

A inicio de año se solicito a la fabrica mantenga el incentivo o descuento acordado para el segundo semestre de 2010 en niveles de cuarenta por ciento y treinta y nueve por ciento. Esta solicitud fue aceptada a inicio de Marzo 2011 fecha en la que se concreto el flujo para realizar un primer pedido de vehículos que fueron producidos a finales del mes de Mayo 2011 dejando a la empresa con un stock mínimo de trece unidades para facturación en los primeros cinco meses del año.

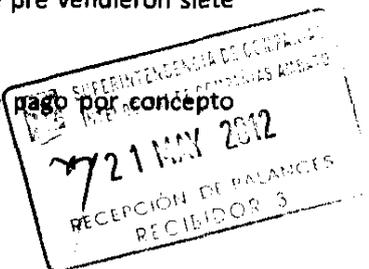
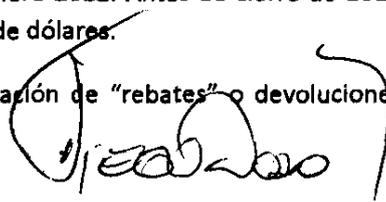
Sin embargo de aquello se consiguieron negociar noventa unidades de las cuales se facturaron sesenta y ocho unidades por cuestiones de stocks y registros. Las negociaciones con el CIE, Gobierno Autónomo de Taisha, Gobierno Provincial de Morona Santiago, Sytsa, Equitechcons y otros representaban las 32 unidades por facturar el primer trimestre de 2012.

El área de posventa se mantuvo con un crecimiento importante llegando a producir casi tres millones de dólares a través de la venta de Servicios de Taller y Repuestos de vitrina en instalaciones básicas en las cinco ciudades donde la empresa mantiene presencia. Las Garantías otorgadas a usuarios de vehículos MAN representaron nuevamente un dieciocho por ciento de la facturación total.

En 2011, Febrero abrimos la Sucursal Mayor en Quito con instalaciones propias de la empresa, manteniendo una bodega básica para el Norte del país desde esa fecha e implementamos Talleres de Servicio para el segundo semestre. En Abril 2011 abrimos la sucursal Guayaquil, ubicada en la vía Perimetral, Km.22. En este local la implementación de Talleres de Servicio y organización de la bodega fue simultánea por las facilidades existentes en el edificio.

A mediados de 2011 se integro la nueva línea de comercialización GOLDEN DRAGON BUS, con resultados importantes pues se lograron vender en tan solo sesenta días diez unidades con un monto cercano al millón y medio de dólares con márgenes similares a los que se obtienen en la línea de camiones. Así mismo se registraron solamente nueve unidades en Balances por un tema de estrategia, dejando los restantes para Enero 2012. Antes de cierre de 2011, se pre vendieron siete unidades por un valor superior al millón de dólares.

Se aumento significativamente la generación de "rebates" o devoluciones de pago por concepto



de Seguros de Vehículos, duplicando los valores de 2010 con un valor cercano a Ciento treinta mil dólares (USD130,000).

Desde Marzo 2011 los accionistas permitieron otorgar financiamiento a clientes estratégicos de vehículos MAN y de autobuses GOLDEN DRAGON, rubro que para finales del ejercicio 2011 represento algo más de cinco millones de dólares que exigió la implementación de un departamento de Cartera en proceso de organización a partir de Enero 2012.

Dentro del Balance existen cuentas de Clientes de Empresas Relacionadas al Grupo que la Gerencia General ha recomendado regularizar con las cuentas de Pasivo que constituyen fuentes de esos rubros para evitar que el total de Activos refleje cifras que no corresponden a la realidad de la organización.

Por último debo decir que hasta el día 30 de Diciembre de 2011 se intento conseguir sin éxito que MAN LATIN AMERICA atienda las inquietudes de AUTOLINE por la renovación del Contrato de Importación de vehículos MAN para Ecuador en términos y condiciones similares a aquellas que se obtuvieron en 2008 con MAN NUTZFAHRZEUGE.

Agradezco la confianza depositada en mi persona y aprovecho para reafirmar el éxito del esquema de trabajo de mi Administración, que no solamente dejo un crecimiento elevado y solido cuyas cifras registra el Balance General sino que permitió a los empleados mejorar sus Ingresos, a los clientes afianzar su confianza en la marca MAN, a los proveedores participar como socios estratégicos con nuevos productos y a los accionistas obtener rendimientos históricos.

Muchas Gracias!

