

INFORME DEL GERENTE

A los señores accionistas

AS CAR STYLING S.A.

En primer lugar, debo agradecer la confianza que ustedes me brindaron, al darme la oportunidad de dirigir la Empresa, luego de haber permanecido inactiva por varios años.

Como les informe en el ejercicio económico del año anterior, iniciamos una serie de actividades encaminadas a retomar el negocio, con el nuevo enfoque de venta de servicio automotriz a vehículos pesados. Debo decirles, con mucha satisfacción, que todos los planes previstos se han logrado, con una condición muy particular, no necesitamos del crédito que habíamos solicitado a la Corporación Financiera Nacional y que, hasta la fecha no han sido capaces de concluir con ningún desembolso.

A pesar de la incertidumbre que vive el país por la inseguridad política, jurídica y social, los señores accionistas contribuyeron económicamente para sacar adelante este proyecto. Esto es realmente encomiable y de reconocimiento por la confianza que tienen en nuestro país y su gente.

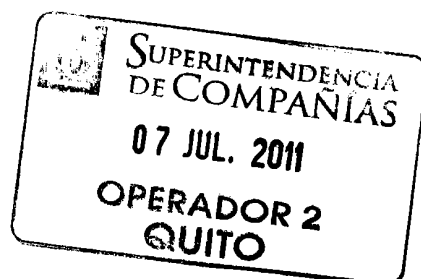
Comenzamos a facturar en el mes de agosto del 2010 y a diciembre 31, la facturación total sumó US\$ 105,047, lo que generó una utilidad neta después de participación a trabajadores e impuesto a la renta de US\$ 4,384, siendo el primer ejercicio en la historia de la compañía, que genera utilidad.

Al inicio resulta muy difícil manejar los flujos de efectivo, por cuanto se invierte valores importantes en repuestos, los que se adquieren al contado, para luego facturar con créditos a 60 días de promedio, lo que ha mantenido apretado la disponibilidad de efectivo. Nuevamente los accionistas han participado con préstamos temporales para financiar los desfases del efectivo.

Hemos enfocado nuestro segmento de mercado hacia las compañías aseguradoras, para luego trabajar sobre flotas de vehículos pesados. Vamos en ese orden; ya hemos recibido varias unidades para reparación se Seguros Oriente y estamos en conversaciones con Seguros Rio Guayas; una vez que fortalezcamos esa relación, abordaremos los otros segmentos de mercado.

Tenemos fe en este proyecto y creemos que el año 2011 se presentará muy favorable para la empresa, puesto que ya disponemos de los equipos como KOREX, alineadora, soldadoras y herramientas especializadas. La cabina de pintura ha dado algunos problemas para el arranque, pero esperamos tenerla a punto a mediados del 2011.

Con mucho agrado debo informar que la compañía ha generado nuevos empleos directos para 12 personas y al menos unos 20 indirectos. Todos los trabajadores están afiliados al IESS y la compañía ha cumplido con todas sus obligaciones laborales.

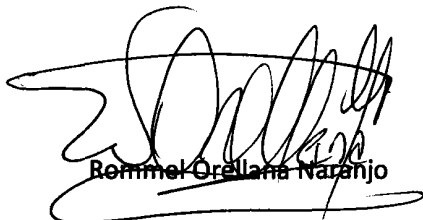


Debemos agradecer la ayuda que nos brindó AUTOCLINIK S.A., quienes con su brillante historial profesional nos dio su aval para acceder a varias instancias relacionadas con el negocio de reparación automotriz, como son las compañías aseguradoras.

El pasivo que mantenemos es únicamente con los accionistas y no tenemos obligación específica de pago y, por el momento no hay ningún cargo por concepto de intereses.

Gracias nuevamente por vuestra confianza.

Atentamente



Rommel Orellana Naranjo
Gerente

Quito, 5 de mayo del 2011

