

# Plan Automotor Ecuatoriano S.A. PLANAUTOMOTOR

## Informe de Gerencia General

De conformidad con la ley de Compañías, el reglamento sobre Juntas Generales y el Estatuto Social, por medio del presente, en mi calidad de Gerente General de la compañía Plan Automotor Ecuatoriano S.A.- Planautomotor, pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe del ejercicio económico correspondiente al año 2013 y el presupuesto previsto para el año en curso.

Quienes somos parte de la administración de Plan Automotor Ecuatoriano S.A. - Planautomotor, damos cumplimiento a las leyes y reglamentos que rigen a esta compañía, como también el estatuto social y las disposiciones vertidas tanto por la Junta General de Accionistas como las señaladas por el Directorio.

El presente informe, contiene los siguientes capítulos:

- I. Resultados Comerciales
- II. Resultados Financieros
- III. Procesos y Auditoría
- IV. Presupuesto 2014

### **I. Resultados Comerciales**

Planautomotor por sexto año consecutivo mantiene el liderazgo en el mercado de sistemas de compra programada de vehículos nuevos, sin embargo claramente refleja una etapa de desaceleración importante a partir del año 2012 ante un entorno competitivo exigente y de mayor inversión para obtener resultados similares. Reconocemos como un hecho favorable para la libre elección del cliente, el crecimiento interesante de respetables competidores en los últimos tres años.

#### **Industria - Sistemas de Compra Programada Vehículos Nuevos**

La industria de planes de compra programada de vehículos nuevos (*Anexo A1*) venía creciendo consistentemente desde el año 2008 al 2011 en un promedio anual del 12%. En el año 2012 sufre un fuerte revés y decrece el 11,8% y en el 2013, la actividad se recupera ligeramente (3,6% respecto del 2012) alcanzando un nivel marginalmente superior al obtenido en el año 2010. En resumen del año 2010 al 2013, la línea de tendencia es plana.

Las principales causas de esta tendencia y en particular en los años 2012 y 2013 son las siguientes: a.- Menor elasticidad del cliente al incremento de precios del sector automotriz y como consecuencia menor apetito al pago de cuotas de inscripción y cuotas mensuales de planes de compra programada. b.- Menor cantidad de sujetos de crédito por incremento de niveles de endeudamiento del consumidor. (Según informe de BCE, la morosidad de la cartera sube de 2.60, 4.85 y 4.05 de bancos, cooperativas y sociedades financieras respectivamente en diciembre 2012 a 3.02, 5.70 y 5.97 en noviembre 2013 en el mismo orden). c.- Mayor apetito del cliente a soluciones mediáticas de entrega rápida de vehículos a través de una agresiva oferta de productos financieros y no financieros, formales e informales inclusive a costo superiores - (BCE: Crédito colocado del sector financiero y cooperativo sube de \$15.587 millones en el año 2010 a \$ 22.773 millones en el 2013). d.- Limitadas iniciativas de las empresas de compra programada en la oferta de productos nuevos ajustados a las necesidades del mercado actual.

## Participación de ChevyPlan en Sistemas de Compra Programada - Planes

Chevyplan como marca mantiene su liderazgo con un promedio del 52,4% del mercado de sistemas de compra programada para vehículos nuevos de enero a diciembre del 2013, sin embargo baja 2,2 puntos porcentuales respecto de su record (54,6%) obtenido en el año 2011.

Las marcas que ganaron y perdieron en el período enero-diciembre del 2013 son las siguientes: Consorcio del Pichincha - CONDELPI (sube 2,6 puntos porcentuales demostrando un crecimiento anual superior a 2,0 desde el año 2012 recuperando en gran medida su caída del año 2011 de -3,3). Las marcas que perdieron mercado somos: Chevyplan (-1,0 que se suma a la caída de 1,2 del año anterior) y Coneca (-1,5 que muestra una ligera tendencia a la baja reflejada el año pasado con -0,7). El año 2011 Coneca, creció 3,1 puntos porcentuales. Motorplan se mantiene sin variaciones significativas desde el año 2011 al 2013 con una participación estable del 9,1%.

ChevyPlan se mide por indicadores tanto en la siembra (contratos de compra programada nuevos = planes en relación con las ventas retail de GM) como también en la cosecha (vehículos comprados por ChevyPlan a la red de concesionarios en comparación con ventas retail de Chevrolet). El *Anexo A2* refleja la citada comparación.

En el año 2013, la industria automotriz alcanza las 113.974 unidades y por tanto decrece el 6,1% respecto del 2012 (-17,9% en los últimos dos años). Dentro de este contexto, ChevyPlan en la siembra, en los dos últimos años, en primer lugar baja del 8,6% del año 2011 al 8,0% en el 2012 y luego se recupera al 8,9% en el 2013. Sin embargo, con objetividad debemos señalar que esta recuperación del 2013 se debe al 1,7% de crecimiento en la venta de planes y en una gran medida por la desaceleración en la industria automotriz y las ventas retail de GM.

En el año 2013, ChevyPlan alcanza 4.465 planes y su desempeño es del 86,3% en relación al presupuesto. Este resultado es producto de los siguientes factores: a.- Crecimiento del 31% y desempeño del 115% en la zona 3 como consecuencia del potencial existente en las provincias que la componen y una evolución principalmente de Imbauto (7%), ASSA (34%) y Metrocar Manabí (47%). b.- Estabilidad y un aumento de 1,5% de la zona 1 con un desempeño del 92%; c.- Desaceleración de la caída del en la zona 2 (del -23% en el año 2012 al -7% en el 2013) y un desempeño del 75% debido fundamentalmente a un mayor impacto en el sector informal de la zona en cuanto a liquidez y niveles de endeudamiento; La composición del resultado en la venta de planes por zonas se encuentra reflejado en el *Anexo B1* y se explica por sí mismo.

La productividad promedio por asesor por mes sube de 1,8 del año 2012 a 2,1 en el 2013 frente al presupuesto de 2,2. El índice de clientes ahorristas que se retiran baja del 8,7% al 7,3%, sin embargo aún existen oportunidades de mejora ya que el objetivo se fijó en 5,8%.

Dentro de un mercado adverso, es de vital importancia resaltar que en el año 2013, nueve concesionarios sembraron más del 8% de sus ventas retail con ChevyPlan: Vallejo Araujo Gye (31,6%), Anglo (19,8%), Autoconsa Gye (11,3%), Autolandia (10,5%), Imbauto (10,4%), E. Maulme (9,5%), Autolasa (9,4%) y Ecuaauto (8%).

El cumplimiento en la venta de planes (*Anexo B2*) refleja cinco concesionarios superando el 100% y cuatro el 90%: Automotores de la Sierra (194%), Ecuaauto (115%), Autolasa (112%), Proauto (102%), Imbauto (101%), Autoconsa Quito (99%), Anglo Manabí (98%), Central Car (91%) y Metrocar Quito (90%)

## **Compra de Unidades**

La compra de unidades es el resultado de la ecuación compuesta por la venta de planes (siembra) realizada durante los últimos 72 meses (vigencia de grupos conformados), la persistencia en los pagos de los clientes (no adjudicados), su adjudicación (sorteo, licitación o compra programada) y una favorable calificación crediticia.

En el año 2013, la facturación de unidades de ChevyPlan cae por primera vez en 9 años el -4,3% (2.288 vehículos respecto del año 2012, con un cumplimiento del 84,1% del presupuesto y aportando con el 4,6% de las ventas retail de GM) (*Anexo C1*). La tendencia muestra una clara desaceleración del crecimiento en los últimos tres períodos (2009-2010: 37%; 2010-2011: 20%, 2011-2012: 14%) fundamentalmente como consecuencia de: a.- Caída (2012) y estancamiento en la venta de planes (2013); b.- Mayor velocidad en la curva de liquidación de grupos conformados (2012 liquidados 8 grupos, 2013 son 11); c.- Índice de retiros de clientes en el orden del 8,7% y 7,3% en los años 2012 y 2013 respectivamente; d.- Mayor cantidad de desistentes (clientes adjudicados que no optan por la compra de la unidad) debido a la baja elasticidad del cliente para aceptar las diferencias de valor entre el monto adjudicado y los precios reales ajustados de los vehículos (13,3% en el año 2012, 15,1% en el 2013).

De igual forma y precisamente por la antes citada desaceleración en la facturación de unidades, algunos concesionarios que sembraron desde hace varios años con la marca ChevyPlan, en el año 2013 evidenciaron una cosecha representativa (porcentaje de facturación ChevyPlan / ventas totales retail del concesionario). Los más destacados (superior al aporte promedio de ChevyPlan 4,5% en las ventas GM) son los siguientes (*Anexos C2 y C3*): Vallejo Araujo Guayaquil 15,6%, Anglo Automotriz 13,2%, Autolasa 7,2%, Autoconsa Gye 6,4%, E. Maulme 5,9% e Imbauto 5,5%.

## **Proyectos Implementados y Eventos Relevantes**

Los principales proyectos y eventos que fueron ejecutados en el año 2013 estuvieron orientados a gente, clima laboral, capacitación, inversiones tecnológicas, descentralización de servicios/procesos, seguridad industrial y ocupacional y responsabilidad social. Un detalle de los proyectos y eventos relevantes se reflejan en el *Anexo D*.

## **II. Resultados Financieros**

A continuación el análisis del Estado de Resultados Integrales y el Estado de Situación Financiera bajo NIIF:

### **Estado de Resultados Integrales**

Debido al proceso de madurez y estabilización al que nos hemos referido en párrafos anteriores, la tendencia del crecimiento de la empresa en su utilidad neta, muestra una marcada desaceleración en los últimos dos años. En el año 2012 desciende a un crecimiento del 4% y en el 2013 al 2% respecto del año inmediatamente anterior. Desde el año 2007 al 2011 la compañía reflejó un crecimiento del 40% en promedio por año. (*Anexo E1*).

En el año 2013, la utilidad neta asciende a \$1.752 mil y refleja un cumplimiento del 98% en relación al presupuesto.

Los principales elementos que contribuyeron al resultado del año 2013 (*Anexo E2*) son los siguientes:

- a) Crecimiento del 4% en los ingresos (\$10.160 mil - 96% cumplimiento del presupuesto). Los dos rubros de mayor impacto en el ingreso son las cuotas de administración y cuotas de inscripción. Las cuotas de administración representan el rubro de mayor incidencia en el ingreso (41% - \$4.212 mil) y crecen un 9% gracias a la recaudación mensual de la cartera acumulada de clientes a través de la conformación de grupos (181 acumulados - 30 liquidados). Las cuotas de inscripción suben el 7% (\$ 3.023 mil) debido a un ascenso en el precio promedio por plan (+5,5%; \$19.188) y al crecimiento anteriormente referido (+1,7%) en la venta de planes. Las comisiones ganadas que se generan producto de compra de unidades a la red de concesionarios cae un 2% (21% del ingreso) en consistencia con el decrecimiento en volumen de facturación de unidades (-4,3%) y el incremento del precio promedio por unidad (+3,1%; \$19.445).
- b) 5% de incremento en gastos de operación (\$7.908 mil = \$4.875 mil en gastos de administración crece el 4% y corresponde al 48% del ingreso, \$3.033 mil son gastos comerciales, representan el 30% del ingreso y se incrementan el 7%). Del gasto total, el 70% corresponde a: sueldos y beneficios sociales a empleados (29% - \$2.324 mil); gastos de comisiones y arriendos de centros comerciales (23% - 1.818 mil); y gastos de publicidad (17% - \$1.378 mil).
- c) Gasto por impuesto a la renta (\$500 mil), decrece el 2% fundamentalmente debido a la aplicación del Código Orgánico de la Producción que establece la reducción progresiva en la tarifa del impuesto a la renta para sociedades del 23% en el año 2012 al 22% en el 2013.

En conclusión los ingresos crecen el 4%, los gastos de operación aumentan el 5%, los impuestos decrecen el 2% y como consecuencia el resultado integral del año sube el 2%.

### **Estado de Situación Financiera**

Los activos totales ascienden a \$20.047 mil y crecen 19% respecto del cierre del año 2012 (*Anexo F*). De esta cifra el 95% (\$19.124 mil) corresponde a activos corrientes (efectivo y equivalentes de efectivo, activos financieros, cuentas por cobrar comerciales, activos por impuestos corrientes y otros activos). El 77% del activo total son efectivo y equivalentes en efectivo y activos financieros por \$15.415 mil. Las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar ascienden a \$ 3.363 mil, son el 17% del total de activos dentro de las cuales el anticipo a concesionarios (amparados en un fideicomiso y un convenio maestro) es el rubro de mayor incidencia (85% - \$2.850 mil).

El 5% del activo total corresponde a activos no corrientes. El 47% del activo no-corriente son la sumatoria de muebles, enseres, equipos y activos intangibles (\$431 mil) que decrecen el 10% respecto del año 2012 debido primordialmente a la depreciación y amortización de muebles, enseres, adecuaciones, equipos de seguridad y de activos intangibles (licencias y software). Otros activos (\$384 mil) pesan el 2% del total de activos, bajan el 24% respecto del año inmediatamente anterior y en su mayoría (92%) corresponden a arriendos y adecuaciones en centros comerciales.

El pasivo total sube el 24% y alcanza a \$16.569 mil (*Anexo G1*). Los principales rubros que inciden en el pasivo son:

- a) 53% del pasivo total corresponde a fondo acumulado (\$8.814 mil = neto de fondos pasivos de grupos menos fondos activos más ajuste por precio neto y más provisión por cuentas incobrables). El fondo de adjudicados (activo) crece el 16% y el de no-adjudicados (pasivo) sube el 1%. Esto se produce debido al incremento del 5,5% en el precio promedio por plan, el incremento en la venta de planes (1,7%), al crecimiento de grupos acumulados y productivos y la liquidación de grupos que va teniendo cada vez mayor incidencia en el estado de situación financiera;
- b) cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar (\$5.566 mil) bajan el 19% y corresponde al 34% del pasivo total. De este rubro el 41%, es decir \$2.291 mil corresponden a cuentas por pagar

- concesionarios por unidades facturadas, cifra consistente con el giro regular del negocio (191 unidades en promedio por mes) y el 48% por \$2.666 mil en vehículos por adjudicar;
- c) 9% son obligaciones acumuladas por \$1.465 mil (participación a trabajadores, beneficios sociales y otras provisiones);
  - d) 3% por impuestos corrientes (\$524 mil).
  - e) 1% (\$200 mil) por pasivos no corrientes referidos como obligaciones por beneficios definidos (jubilación patronal \$156 mil y bonificación por desahucio \$44 mil).

Dentro de la salud de la cartera, la persistencia de clientes no adjudicados activos respecto de clientes en mora mejora del 74,8% obtenido a finales del año 2012 al 75,6% con corte al 31 de diciembre del 2013 lo que demuestra un progreso en la consecución de clientes no adjudicados como resultado de un trabajo sintonizado de la gestión de cada uno de los concesionarios y Planautomotor. El índice de cartera vencida de clientes adjudicados sube del 2,50 al cierre 2012 al 2,63 al finalizar el año 2013 y se encuentra dentro de parámetros razonables dentro de la actividad. La política de provisión de cartera de difícil recuperación continúa siendo conservadora y se incrementa de \$612 mil a \$723 mil del año 2012 al 2013.

### **Patrimonio**

Históricamente Planautomotor del año 2007 al 2010 refleja un crecimiento patrimonial por sobre el 40% anual. En el año 2011 y 2012 la tendencia se desacelera de un 16% al 7% respectivamente. El cierre de estado de situación financiera del 2013 alcanza un patrimonio total de \$3.478 con un crecimiento de apenas el 2% frente al período inmediatamente anterior (*Anexo G2*).

En marzo del 2013, la Junta General de Accionistas resolvió distribuir el 100% de los dividendos (quinto año consecutivo) por \$1.681.766,84. (*Ver Informe de D&T-Estado de Cambios en el Patrimonio, página 5 y Nota 16.4 – Dividendos, página 29*).

El retorno sobre el patrimonio se mantiene estable sobre el 50% por año en los últimos tres años, mientras que el retorno sobre el capital supera el 150% en los ejercicios 2011 y 2012 (*Anexo G3*).

El retorno sobre el patrimonio se mantiene estable sobre el 50% por año en los últimos tres años, mientras que analizando el retorno sobre el capital en el año 2013 alcanza el 159% con un crecimiento del 3% frente al índice generado en el año 2012 (*Anexo G3*).

### **Dividendos a Accionistas**

Respecto de los dividendos a disposición de los accionistas correspondientes al ejercicio 2013, éstos ascienden a \$ 1.752.017,77. La administración mediante el presente informe recomienda y pone a consideración de la Junta General de Accionistas en sesión del 17 de marzo del 2014, la distribución del 70% de los dividendos, esto es \$ 1.226.412,44.

El sustento de la antes referida recomendación se basa en la generación de una reserva especial del 30% del dividendo ante un escenario altamente probable de un mercado regulado que en el corto plazo exigiría a los accionistas y a la compañía: 1.- aportes de capital relacionados con el monto del fondo acumulado de clientes no adjudicados; 2.- prima de seguro por fondo acumulado para entidades no financieras reguladas por la superintendencia de compañías. La reflexión técnica de la administración es que la citada reserva, es prudente iniciarla a partir de este año; reflejaría un manejo conservador y consistente con los riesgos actuales de la actividad ante un entorno regulatorio cada vez más exigente y que priorizaría una dinámica de aplicación de reservas en contraposición a una solicitud futura de aportes de capital a los accionistas.

(En miles de dólares)	Capital Social	Reserva Legal	Reserva Especial	Utilidades Retenidas	Total
Saldo al 31 de diciembre de 2011	1.100	346		1.737	
Transferencia de reserva legal del año 2011		166		(166)	3.183
Pago de dividendos				(1.495)	(1.495)
Utilidad Neta 2012				1.720	1.720
Saldo al 31 de diciembre de 2012	1.100	512		1.796	3.408
Transferencia de reserva legal del año 2012		38		(38)	
Pago de dividendos (mar 2013)				(1.682)	(1.682)
Utilidad Neta 2013				1.752	1.752
Saldo al 31 de diciembre de 2013	1.100	550		1.828	3.478
Transferencia de reserva Especial 30%			526	(526)	
Recomendación a la Junta para distribución de dividendos en efectivo a favor de los Accionistas sobre las utilidades del 2013				(1.226)	(1.226)
Saldo del patrimonio luego de las decisiones de la Junta General de Accionistas de marzo de 2014	1.100	550	526	76	2.252

### III. Procesos y Auditoria

Los informes de Control Interno de Planautomotor, GME, Deloitte & Touche, Perez Bustamante & Ponce presentan recomendaciones que están enfocadas a minimizar el riesgo, al mejoramiento de procesos y mecanismos de prevención. El resultado de las revisiones correspondientes al año 2013, evidencian que los procesos y controles vigentes son razonables.

En cada informe se determinaron planes de acción asignados a responsables encargados del seguimiento y la ejecución de los mismos. Se obtuvo un resultado final de implementación de los planes de acción determinados en un 94%), persistiendo aún oportunidades de mejora.

Se han presentado las declaraciones trimestrales (SEC) en requerimientos de GME y su casa matriz en materia de seguridad financiera, reporte de situaciones que sean significativas y de riesgo para la empresa o sus accionistas así como desviaciones importantes en los procesos evaluados. El Plan de Continuidad del Negocio (BCP) fue actualizado para el año reportado y se realizó la prueba de sitio alterno con una eficiencia del 100%.

Se determinó el mapa de riesgos de la empresa para definir el Plan Anual de Auditoría que se basa en controlar de forma prioritaria los procesos internos que generan alto riesgo, adicionalmente integra los nuevos procedimientos para prevención contra el riesgo de Lavado de Activos, el financiamiento del Terrorismo y otros delitos. Es importante aclarar que el nombramiento del Oficial de Cumplimiento, su plan de trabajo y demás aspectos relacionados, serán puestos a consideración de la Junta General el día de hoy en el numeral 9 del orden del día.

Respecto de cambios en la composición accionaria, renunciaciones y nombramientos de Directores y Secretario, es importante reportar los siguientes hechos relevantes:

1. Con fecha 11 de julio del 2013 en la Gerencia General recibimos una comunicación a través de la cual Banco de la Producción - Produbanco notifica y solicita a la administración registrar en el libro de acciones y accionistas la cesión de la totalidad de sus 440.000 acciones (40% del capital

suscrito y pagado de Planautomotor) a favor del Dr. Esteban Fernandez de Córdova Morales. Una vez recibidas las cartas credenciales del nuevo accionista como lo estipula la Superintendencia de Compañías, registramos la citada cesión en el libro de acciones y accionistas de la compañía con fecha 15 de julio del 2013. Por su parte la Superintendencia de Cías. realizó su registro con fecha 22 de julio del mismo año.

2. Durante el año 2013, se recibieron renunciaciones de los siguientes Directores Principales, Suplementes y Secretario:
  - a. Luis Fernando Andrade Ruso – Director Principal – 27 de mayo
  - b. Santiago Castro Ortega – Director Principal - 30 de mayo
  - c. Patricio Viteri Hidalgo – Secretario de la Junta y del Directorio - 30 de mayo
  - d. José Francisco Ricaurte Vela – Director Principal y Presidente del Directorio – 2 de septiembre
  - e. Fabian Mora Vasconez – Director Principal – 2 de septiembre
  - f. María Isabel Román Alborno – Directora Principal – 2 de septiembre
  - g. Guillermo Vilac Ramirez – Director Suplente – 5 de septiembre
  - h. Oscar Iñarrea González – Director Suplemente – 5 de septiembre
  - i. María Gabriela Guerrero Fabara – Directora Suplente – 5 de septiembre
3. En reemplazo de algunos de los Directores y Secretario que renunciaron, el 21 de Junio del 2013, fueron nombrados por la Junta General Extraordinaria Universal de Accionistas los siguientes Directores y Secretario:
  - a. Esteban Mauricio Acosta Garcés – Director Principal
  - b. Byron Luis Alfredo Chavez Gómez – Director Principal
  - c. Dennys Tamayo Vallejo – Secretario de Junta y Directorio
4. De acuerdo al estatuto vigente (Artículo Vigésimo Sexto), el quorum para las sesiones de Directorio se conforma con la presencia de al menos cinco (5) de sus miembros principales o suplentes (en ausencia de los respectivos miembros principales). Desde el 5 de septiembre del 2013, la compañía cuenta con únicamente cuatro (4) Directores Principales y cuatro (4) Suplentes lo cual estatutariamente impide que se conforme el Directorio. La Junta de Accionistas, no los ha nombrado y por lo tanto no se han realizado sesiones de Directorio desde septiembre del 2013 hasta la presente fecha.
5. Por lo expuesto en el numeral anterior, la Gerencia General en ésta Junta por medio del presente informe y establecido en el punto cuarto del orden del día, da a conocer lo actuado por parte de la administración en todo aquello que le corresponde al Directorio aprobar de julio a diciembre del 2013.

En cuanto al estado de cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor como también las licencias de uso de soluciones tecnológicas, la empresa cuenta con los respaldos correspondientes sobre la normativa vigente en el país.

#### **IV. Objetivos y Presupuesto 2014**

Planautomotor crecer por encima del 15% por año hasta el 2011. Esta tendencia se ve impactada por una marcada desaceleración en los años 2012 y 2013 tanto en la facturación de vehículos como en los ingresos y la utilidad neta. Las estrategias que antes funcionaron, hoy ya no tienen la misma vigencia y efectividad, ante los cambios de mercado, las restricciones regulatorias y las del cliente.

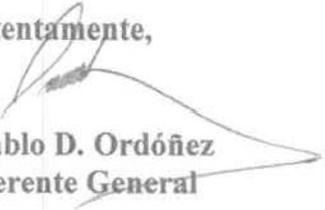
Históricamente la desaceleración de la industria y la reducción de la oferta en el sector financiero, han presentado una oportunidad vinculante para nuestra actividad, sin embargo el desempeño del 2012, reflejan un resultado adverso. Existen variables adicionales a considerar relacionadas con elevados niveles de endeudamiento del consumidor, reducida liquidez y limitada elasticidad al incremento de precios o cuotas.

En base a los antecedentes, la administración de Planautomotor, presenta una nueva estrategia y el presupuesto para el 2014 (*Anexos H e I*), considerando un año complejo para la industria automotriz, una industria en sistemas de compra programada a la par de ChevyPlan por su peso gravitante en el mercado, una oferta financiera limitada en recursos y restrictiva en la calificación de riesgo y una competencia con una tendencia creciente muy apegada a nuestros nichos y mercados.

Para concluir, es importante agradecer por el apoyo recibido del Directorio y a ustedes señores Accionistas por la confianza y respaldo a la gestión e iniciativas de la administración de Planautomotor. De igual forma a la guía y apoyo recibido del equipo de funcionarios de GM tanto en el área comercial, finanzas, mercadeo y control interno. Finalmente nuestro aprecio a la Red de Concesionarios Chevrolet pulmón del crecimiento de nuestra marca frente al cliente; y al equipo humano de Planautomotor por su dedicación y convicción sin el cual los resultados obtenidos en estos años no se hubiesen concretado.

A su consideración el presente informe.

**Atentamente,**



**Pablo D. Ordóñez**  
**Gerente General**