

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 2015 y el presupuesto previsto para el año en curso.

Quiénes 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 2016

## **I. Resultados Comerciales**

### **PLANES - (SIEMBRA)**

En abril del año 2015 cumplimos 11 años. Somos líderes desde hace ocho años en el mercado de planes de compra programada (SIEMBRA). Siete de estos ocho años marcamos una tendencia constante y ascendente salvo el año 2012 que caímos el 13,8% respecto del año 2011. Esta caída se revierte paulatina y moderadamente a partir del año 2013 y 2014. En el 2015 despunta el resultado y la tendencia con un crecimiento que supera el 13,8%.

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

El *Anexo A1* es explícito. Como tema relevante refleja un crecimiento en esta actividad de apenas el 0,9% en el año 2015. La tendencia es de crecimiento moderado del 2012 al 2015. Si comparamos esta práctica comercial con el total de la industria automotriz, apenas representa el 10,6% en el supuesto que todos los planes se convirtieran en unidades facturadas.

### **ChevyPlan dentro de los Sistemas de Compra Programada - Planes**

El cuadro a continuación detallado muestra que ChevyPlan vendió 5.231 planes en el año 2015 y por lo tanto sube su participación del 3,8% al 6,4% de la industria automotriz. Referencialmente comparamos la venta de planes con la facturación real de la industria aunque son parámetros distintos.

	2014	% / IND.	2015	% / IND.	VAR '14-'15	% DIF IND.
<b>INDUSTRIA AUTOMOTRIZ</b>	119.684		81.205		32,2%	
<b>CHEVROLET RETAIL</b>	53.574	44,8%	40.265	49,6%	-24,8%	4,8%
<b>INDUSTRIA PLANES</b>	8.549	7,1%	8.629	10,6%	0,9%	3,5%
<b>CHEVYPLAN PLANES</b>	4.597	3,8%	5.231	6,4%	13,8%	2,6%

El **Anexo A2** es explícito y compara la evolución de la industria automotriz con las ventas retail de la marca Chevrolet y estas a su vez con la SIEMBRA de planes de compra programada de ChevyPlan.

En el año 2015, la industria automotriz decrece el 32,2% (81.205 unidades) respecto del 2014. Dentro de este contexto, CHEVYPLAN alcanza un 13,0% de participación respecto de las ventas retail de GM, subiendo cuatro (4) puntos porcentuales.

El **Anexo B1** evidencia un desempeño de ChevyPlan del 97,2% en el año 2015 (5.231 planes) en relación al presupuesto. El **Anexo B2** expone la distribución de las ventas por zona en el cual se destacan las zonas 2 y 3 por un desempeño del 101,5% y 96,7% respectivamente.

El resultado del año es producto de un trabajo conjunto con la red de concesionarios. El **Anexo B3** exhibe seis (6) Concesionarios superando el 100% y tres (3) el 90%: Metrocar Quito (110,8%), Proauto (104,4%), Autolasa (125,6%), F. Maulme Guayaquil (105,2%), Autoconsa Guayaquil (100,9%), Metrocar Manabí (176,3%), Ecuauto (98,7%), F. Maulme Machala (94,2%) e Induauto (90%).

La productividad promedio por asesor por mes sube de 2,1 del año 2014 a 2,4 en el 2015 frente a un presupuesto de 2,8. El índice de clientes no-adjudicados que se retiran baja del 8,4% en el 2014 al 7,5% en el 2015, el objetivo se fijó en 6%.

El portafolio de productos de CHEVYPLAN (**Anexo B4**) muestra como durante el 2015 Plan Contigo reduce su peso del 61,1% del total de planes vendidos durante el 2014 al 58,2% en el 2015. Cheyexacto por el contrario gana participación del 20,6% en el 2014 al 25,9% en el período enero-diciembre 2015.

El **Anexo D**, resume los principales logros alcanzados en el ámbito comercial en cuanto a gente, capacitación y marketing.

## **FACTURACION DE UNIDADES - (COSECHA)**

La facturación o entrega de unidades es el resultado de la SIEMBRA en la venta de planes realizada durante los últimos 6 años (vigencia de grupos conformados), la actividad y persistencia en los pagos de los clientes inscritos no adjudicados, su posterior adjudicación (sorteo, licitación o compra programada) y una favorable calificación crediticia. En la actualidad el plazo promedio de adjudicación se ubica en 14,6 meses. El 78% de los clientes facturados en el año 2015, corresponden a licitaciones y entrega programada.

En el año 2015 el crecimiento de facturación ChevyPlan se ubicó en el 8,3% respecto del año 2014, con una participación del 6,6% en las ventas retail de GM y un total de 2.643 unidades facturadas. ChevyPlan logra un crecimiento importante pese a la caída de la industria del 32,2% y un decrecimiento de la marca Chevrolet en un 24,8% (**Anexo C1**).

El cumplimiento del presupuesto fue del 96,1%. Incidieron principalmente los siguientes factores: a) 18,7% de desistentes debido a la iliquidez de los clientes e incremento de la diferencia de precio del 8,3% entre el fondo adjudicado y el precio de las unidades b.- Mayor velocidad en la curva de liquidación de grupos conformados (2013: 11; 2014:15; 2015: 21); c) SIEMBRA de planes netos (venta + retiros) al 96,7% del presupuesto del 2015 (el 26% de la facturación del 2015 corresponde a

planes vendidos en el mismo año); d) Si bien apenas el 0,87% (27) del total de clientes adjudicados se les negó la aprobación de su desembolso, por otro lado y con el fin de viabilizar mayor cantidad de vehículos facturados, se aumento el porcentaje de clientes a los que se les solicitó garante del 4,4% al 6,9% del total de clientes facturados.

La relación entre la facturación total de unidades con ChevyPlan y las ventas retail de CIM de la red sube del 4,6% al 6,6% en promedio de un año a otro. Los concesionarios destacados en este indicador en el año 2015 son: Vallejo Araujo Gye 15,4%; J. Maulme Machala 10,7%; Leuauto 10,5%; Autolasa 9,4%; Metrocar Manta 9%; Imbauto y Autoconsa Gye el 8,7%. E. Maulme Gye 8,5%; Metrocar Babahoyo 8%; Induauto 7% y Proauto y ASSA el 6,8%, 6,8% y 6,7% respectivamente. En el 2013, superaron el promedio 6 concesionarios, en el 2014 fueron 9, ahora son 12 concesionarios los que superan el aporte promedio de ChevyPlan (*Anexos C2 y C3*).

## **Proyectos Implementados y Eventos Relevantes**

Los principales proyectos y eventos que fueron ejecutados en el año 2015 estuvieron orientados a gente, capacitación, clima laboral, inversiones tecnológicas, descentralización de servicios procesos, seguridad industrial y ocupacional y responsabilidad social. En detalle de los proyectos y eventos relevantes se expresan en el *Anexo D*.

## **II. Resultados Financieros**

### **Estado de Resultados Integrales**

La utilidad neta asciende a \$ 1.910M (94% de cumplimiento del presupuesto 2015). Ello evidencia un crecimiento del 1% (\$ 1.897M en el 2014) (*Anexo E1*).

Los ingresos del 2015 se ubicaron en \$ 14.270M, se incrementaron un 27% y significaron un 102% de cumplimiento respecto al presupuesto del año (\$ 14.049M) (*Anexo E2*). El ingreso por Cuota de Administración (\$ 3.980M) representa el 28% del total de ingresos, constituyéndose en el principal rubro del año 2015. Corresponde a un cumplimiento del presupuesto (\$4.612M) del orden del 86%. Durante el año se conformaron 54 nuevos grupos. Los ingresos por Cuota de inscripción ascienden a \$ 3.741M y crecen el 17% respecto del periodo 2014 (\$ 3.191M); cumple el 88% del presupuesto y representaron el 26% de los ingresos. Las comisiones ganadas, por \$ 3.630M, corresponde al 25% de los ingresos del año y el 121% del presupuesto (\$3.012M). Tienen especial incidencia en este rubro, el número de unidades facturadas en 2015 (2.643); crecen el 8% respecto del año 2014 (2.441). Otros ingresos crecen el 24% (de \$1.625M a \$2.017M). Representa el 14% del ingreso total del año 2015. Los rubros mas importantes son: Seguros de asociados (\$638M), Costos compartidos con concesionarios en centros comerciales (\$471M), Servicios Legales (\$269M) y Cuota de Adjudicación (\$241M).

Los Gastos por 11.449M, aumentan el 31% y utilizan el 100% del presupuesto. Del total del gasto, \$6.586M corresponden a Gastos Administrativos (22% de incremento), \$ 4.863M, Gastos Comerciales (44% de incremento) representando el 46% y el 34% del Ingreso respectivamente, y en conjunto el 80%.

Los Gastos suben \$2.678M respecto del año anterior fundamentalmente debido a: 1.- Cambio en la presentación del Estado de Resultado Integral en el rubro de gastos por registro mercantil.

desgravamen y provisión por mantenimiento Plan Contigo que suman \$ 1.033M y que hasta el año 2014 se mostraban en el ingreso con valor negativo contra la cuota de administración: 2.- \$330M por provisión por deuda impaga de concesionario; 3.- Gastos por sueldos y beneficios a empleados suben \$704M dentro de lo cual los de mayor impacto son: Plan de contingencia para cubrir salida repentina de concesionario en zona 2 (Contratación de 12 asesores comerciales y 2 supervisores); Incremento del 4% en salario básico más beneficios sociales; incorporación de Gerencia Comercial, Coordinación de Marketing, Capacitador de Chevy U y funcionario de selección para área comercial que durante el 2014 estuvieron parcialmente o no estuvieron integralmente. La diferencia (\$611M) corresponde al crecimiento comercial en varios rubros consistente con el incremento en el ingreso.

El gasto por impuesto a la renta (\$911M) refleja una tasa efectiva del 32% en el año 2015 en comparación con 22% del 2014. El impuesto corriente asciende a \$757 M. Las variaciones de mayor relevancia son: a.- \$621M impuesto a la renta (22%) por giro regular del negocio; b.- Incidencia (\$73M) por efecto impositivo del no deducible de la provisión por deuda impaga de concesionario; c.- Retención en la fuente del impuesto a la renta por acuerdo transaccional de cesión de acciones del Dr. Esteban Fernández de Córdova (\$15M). Por impuesto diferido son \$154M. Mediante regulación emitida por el Servicio de Rentas Internas (21 de diciembre del 2015) estableció que la totalidad de los activos diferidos deben reconocerse en el Estado de Resultados en el ejercicio fiscal 2015 tal como se indica en la **Nota 11.4** del Estado de Resultados Integrales.

En resumen los ingresos se incrementan en 27%, los Gastos aumentan el 31%, los impuestos crecen el 61% y como consecuencia de todo ello, el resultado integral del año sube el 1%.

### **Estado de Situación Financiera**

Los activos totales ascienden a \$ 21.812M y disminuyen 10% respecto del cierre del año 2014 (**Anexo FI**). De esta cifra el 95% (\$20.711M) corresponden a Activos Corrientes (efectivo y equivalentes de efectivo, activos financieros, cuentas por cobrar comerciales, y otros activos). El 86% del activo total son efectivo y equivalentes de efectivo y activos financieros por \$ 18.748M. El efectivo y equivalentes de efectivo sube de \$8.030M a \$16.863M del año 2014 al 2015 debido a que el plazo promedio bajó a 90 días (120 días en el año 2014). Otros activos ascienden a \$205M; equivalen al 1% de los activos totales y crecen el 120% (**Nota 7**). Principalmente corresponde a anticipos y depósitos en garantía que pasaron del activo no corriente del 2014 al activo corriente en el año 2015.

Las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar ascienden a \$ 1.758M; son el 8% del total de activos y se reducen el 54%. Las principales causas de esta reducción son: a.- Compensación a efectos de presentación de la cuenta por cobrar a concesionarios por anticipos entregados por la compra de vehículos (\$3.068M - amparados en encargo fiduciario y convenio maestro) con la adquisición de vehículos a la red (\$2.134M), quedando un saldo por devengar en el año 2016 de \$933M. – **Nota 6, 10 y 18**; b.- Provisión por deuda impaga de concesionario (\$414M).

El 5% del activo total corresponde a activos no corrientes. El 66% del activo no corriente son muebles y enseres y equipo. Sube \$420M y son inversiones principalmente en la adecuación, muebles y enseres de oficinas (\$391M) en nuevo local comercial (Av. de los Granados) y

remodelación del focal existente (C.C. La Rotonda). El 52% del activo no corriente son otros activos (\$ 350M), disminuyen el 26% respecto del año inmediatamente anterior y su movimiento se detalló previamente en el activo corriente.

El pasivo total disminuye el 10% y alcanza a \$ 18.154M (*Anexo F2*). Los principales rubros que inciden son:

- a) 57% del pasivo total corresponde a fondo acumulado (\$10.391M neto de fondos pasivos de grupos menos fondos activos más provisión por cuentas incobrables);
- b) Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar (\$5.749M) disminuyen el 25% y corresponde al 32% del pasivo total. Se reduce fundamentalmente debido a la explicación expresada en cuentas por cobrar - rubro de anticipos a concesionarios (*Nota 6, 10 y 18*);
- c) 6% son obligaciones acumuladas por \$ 1.038M (beneficios sociales y participación a trabajadores);
- d) 4% por impuestos corrientes (\$ 681M);
- e) 2% (\$ 295M) por pasivos no corrientes: \$ 288M obligaciones por beneficios definidos (jubilación patronal y desahucio- *Nota 13*) y \$ 7M por pasivos por impuestos diferidos.

En un análisis de la cartera, la persistencia de clientes no adjudicados activos respecto de clientes totales mejora del 76,7% obtenido a finales del año 2014 al 76,8% con corte al 31 de diciembre del 2015.

El índice de cartera vencida de clientes adjudicados sube del 2,91% al cierre 2014, al 3,38% finalizando el año 2015. La cartera de consumo en la banca privada evidencia un deterioro de 1,7 puntos porcentuales del 2014 al 2015; sin embargo los índices de nuestra cartera no crecen en esa proporción. La política de provisión de cartera de difícil recuperación continúa siendo conservadora y se incrementa de \$ 847M a \$ 1.023M del año 2014 al 2015.

## **Patrimonio**

Planautomotor del año 2007 al año 2014 reflejó crecimientos patrimoniales sobre 36%. En el año 2011, 2012 y 2013 la tendencia se desacelera a 16%, 7% y 2% respectivamente. En el año 2014 vuelve a crecer el 22%. Al cierre del 2015 alcanza un patrimonio total de \$ 3.658M con una disminución del 13% frente al período inmediatamente anterior (*Anexo F3*). Esta baja tiene su impacto por la distribución a accionistas de \$526M de utilidades ejercicios anteriores, que se había mantenido como Reserva Facultativa en el año 2014.

El retorno sobre el patrimonio en el período 2015, alcanza el 52% y el retorno sobre la capital continúa en niveles del 174% (*Anexo F3*).

## **Dividendos a Accionistas**

Respecto de los dividendos a disposición de los accionistas correspondientes al ejercicio 2015, éstos ascienden a \$1.909.744,30. La Administración mediante el presente informe recomienda y pone a consideración del Directorio y la Junta General de Accionistas, la distribución del 70% de los

dividendos, esto es \$ 1.336.821,01 y se constituya una Reserva facultativa del 30% correspondiente a \$ 572.923,29.

El sustento de la antes referida recomendación se basa en un escenario altamente probable de un mercado 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 fondos administrados para entidades no financieras reguladas por la Superintendencia de compañías. 3.- normas impositivas e imprevistas por entes reguladores. La reflexión técnica de la administración es que la citada reserva reflejaría un manejo conservador y consistente con el mercado actual, los riesgos 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 el evento que la Junta General de Accionistas, acoga la recomendación tanto de la administración como del Directorio respecto de la antes citada distribución de dividendos, el saldo y movimientos de patrimonio se exhiben en el *Anexo F4*.

### **III. Procesos y Auditoría**

Los informes de Control Interno de Planautomotor, GME, Deloitte & Touche y del Comisario, presentan recomendaciones que están enfocadas a minimizar el riesgo, mejorar procesos e implementar mecanismos de prevención. El resultado de las revisiones correspondientes al año 2015, evidencian que los procesos y controles vigentes son razonables.

Los informes determinaron planes de acción asignados a responsables encargados del seguimiento y la ejecución de los mismos. El estatus de los planes de acción de la auditoría de GM con corte al 31 de diciembre del 2015, refleja una implementación del 98%. El 2% restante corresponde a Seguridad Industrial y Ocupacional. De estas cumplimos con el 83% de los requerimientos de la dirección de riesgos del trabajo del HESS (80% requerimiento mínimo). El plan de acción contempla una ejecución progresiva por etapas previstas durante el año 2016.

Se presentaron las declaraciones trimestrales (SEC) en base a normativa 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%.

Respecto del Oficial de Cumplimiento, la resolución No. SC.DSC.G.13.010 del 10 de octubre 2013, que dispone que las compañías inmobiliarias y de comercialización de vehículos reporten sus transacciones a la Unidad de Análisis Financiero, esta resolución no es aplicable para Planautomotor, tal como lo indica la UAF en su oficio del 6 de junio del 2014 y lo ratifica la Superintendencia de Compañías en oficio del 16 de julio del mismo año.

El Oficial de Cumplimiento mediante reporte a la Gerencia General certifica, haber ejecutado, en forma integral durante el año 2015 todas las acciones preventivas y controles sugeridos por la UAF pese a no estar obligado a reportarlo. Recomendamos al Directorio y a la Junta que los procesos de prevención se mantengan en el futuro a través del Oficial de Cumplimiento.

En relación a nombramientos tanto en Junta como en Directorio, el **Anexo G**, resume los principales cambios.

### **Hechos Relevantes:**

Se detalla los principales hechos relevantes que se suscitaron durante el año 2015:

- a. Se suscribe el convenio Comercial el 19 de enero de 2015 para la liquidación de anticipo entregado por Plan Automotor Ecuatoriano S.A. a Anglo Automotriz S.A. El documento esencialmente admite tanto la cesión de las acciones de Anglo en favor de Planautomotor como parte de pago de su deuda y permite compensar cuentas por cobrar con cuentas por pagar.
- b. La cesión y transferencia de las acciones de Anglo a favor de Planautomotor no han sido ejecutada. Anglo Automotriz nunca entregó los documentos habilitantes a los que se comprometió y que permiten instrumentar la transferencia (Acta de Junta). Posteriormente Anglo fue intervenida por la Superintendencia de Compañías.
- c. La Junta de Directorio celebrada el 10 de marzo del 2015 solicitó a la administración realizar la totalidad de la provisión del contingente con Anglo en el Estado de Resultados del mismo mes marzo.
- d. Plan Automotor Ecuatoriano continúa actuando en el ámbito legal con el deudor Anglo Automotriz bajo el patrocinio del estudio jurídico Pérez Bustamante y Ponce.
- e. Se realizó una transferencia fraudulenta a través de la cuenta corriente del Banco del Pacífico el 25 de agosto, que afectó a la compañía en el valor de US\$10 mil. Inmediatamente se aplicaron las medidas respectivas para recuperar el valor transferido en forma ilícita falsificando dos de las firmas de Gerencias registradas. Además se mejoró e implementó medidas de detección a tiempo a fin de evitar futuros casos análogos. El Banco del Pacífico actuó de inmediato y procedió a reembolsar al 10 de septiembre a la compañía el valor antes mencionado en su totalidad. Las acciones legales continúan a través del Estudio Jurídico Molina para dar con el paradero de los responsables, encubridores y cómplices.
- f. La Junta Extraordinaria del 22 de diciembre del año 2015, se resolvió repartir a favor de los accionistas de la compañía el saldo total de utilidades No Distribuidas por un valor de US\$525.605,53 con cargo a la cuenta Utilidades Perdidas de ejercicios anteriores y autoriza a la administración a compensar valores adeudados por los accionistas con estas utilidades retenidas a ser distribuidas. *(Ver detalle de explicación en Patrimonio pg. 5 del presente informe).*

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 2016**

Tras de un crecimiento demostrado en la venta de planes de dos dígitos en el año 2015, volvemos a plantear el desafío de crecer con similar tendencia e inclusive capitalizar la falta de oferta del sector financiero con mayor énfasis. Tanto en la región como en el Ecuador, la corriente histórica de los sistemas de compra programada es contra-cíclica. Encuentran oportunidades en medio de los momentos restrictivos o de desaceleración moderada de la economía.

En el mes de noviembre del 2015 la administración y Directorio de la empresa sustentaron la propuesta de crecimiento para el año 2016 (**Anexos H e I**), en los siguientes factores: 1.- Construir un horizonte al 2020 para representar el 15% de las ventas retail de GM siempre a través de la red de concesionarios Chevrolet. 2.- Históricamente la desaceleración de la industria y la reducción de la

oferta en el sector financiero, han presentado una oportunidad vinculante para nuestra actividad. 3.- Experiencia previa de ChevyPlan en otros países de la región que demuestra que crece agresivamente especialmente en momentos de incertidumbre en el sector y en el mercado, invirtiendo, dedicando energía al producto e incorporando un pensamiento de mediano y largo plazo en la estrategia de sus socios estratégicos y distribuidores de marca. 4.- Reducción de la capacidad de pago del cliente tradicional del sector financiero como consecuencia del aumento de la cuota mensual de financiamiento y la reducción de la inversión en el sector público que se traduce en menores ingresos para el sector privado y la masa laboral.

El presupuesto plantea una utilidad (\$1.977M) similar a la alcanzada en el año 2015 en base a tres fundamentos: 1.- Imperativo invertir en la marca ChevyPlan en el mercado siendo en la actualidad ésta la principal barrera de crecimiento; 2.- Inversión en estructura organizacional, tecnología y procesos necesarios para dar el salto esperado; 3.- Mejoramiento en márgenes en facturación de unidades e incentivos en la venta de planes a la red de concesionarios que se sustentan en el planteamiento agresivo de crecimiento en la estrategia.

La administración, ratifica la propuesta y su NORTE, sin embargo, ante una situación actual de la economía con tanta volatilidad, una marcada recesión en estos primeros tres meses del año 2016 por encima de los niveles previstos, solicitamos formalmente a la Junta General de Accionistas, delegar en el Directorio para que si fuese necesario realice los ajustes técnicos pertinentes en el presupuesto del 2016 en forma dinámica y en función de la evolución de la economía y sus principales indicadores.

Es importante agradecer 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 valiosa guía por parte de Esteban Acosta, Presidente del Directorio, especialmente en momentos complejos y desafíos y al 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 la compañía 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**