

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 2017 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 acápite:

- |                            |                           |
|----------------------------|---------------------------|
| I. Resultados Comerciales  | III. Procesos y Auditoría |
| II. Resultados Financieros | IV. Presupuesto 2018      |

## **I. Resultados Comerciales**

A continuación, nos referiremos a la gestión y desempeño de ChevyPlan tanto en SIEMBRA (administración de contratos de compra programada para vehículos nuevos), como en COSECHA (unidades facturadas a los clientes de los grupos administrados por ChevyPlan a través de la red de concesionarios).

Los *Anexos A1 y A2* se explican por sí mismos y gráficamente reflejan el sector de Planes de Compra Programada y a la Industria Automotriz respectivamente y se comparan con la evolución y desempeño de ChevyPlan en el año 2017 respecto del año anterior y su progreso desde el año 2011. Los aspectos relevantes de ambos anexos son los siguientes:

Por once años consecutivos mantenemos el liderazgo en el mercado de sistemas de compra programada de vehículos nuevos en siembra y cosecha.

Observamos que la industria de planes presenta un crecimiento del 40,9% (2016 al 2017), mientras que ChevyPlan la supera y gana participación con un incremento del 43,6%. En el análisis de mediano plazo (últimos siete años), la industria de planes aumenta el 55,9% mientras que en ese mismo periodo ChevyPlan mejora el 96,2% siendo el año 2017 de mayor crecimiento tanto del sector como de ChevyPlan.

La industria automotriz crece el 65,3% del 2016 al 2017, sin embargo, la variación neta en los siete últimos años es negativa (-23,6%). Dentro de este contexto GM aumenta el 44,8% en el último año y cae el 30,6% desde el 2011. ChevyPlan se eleva en siembra el 43,6% y el 16,3% en cosecha en el último año y el 88,7% del 2011 al 2017.

El *Anexo B1* expresa el desempeño de ChevyPlan tanto en siembra como en cosecha frente al presupuesto del año. En resumen, ambos indicadores superan el objetivo con el 130% y 110% respectivamente.

Los *Anexos B2 y B3* muestran gráficamente el desempeño por zona y por concesionario. Los principales factores que inciden en el resultado son los siguientes:

- Mayor eficiencia en la productividad. Mejora de 3,3 por asesor x mes en el año 2016 a 4,1 en el 2017 frente a un presupuesto de 4,0.
- Reestructuración y refuerzo de equipo comercial. Coordinaciones Nacionales (5), Coordinación y equipo de Marketing (3), Capacitación de fuerza de ventas (1), Selección Comercial (1).
- Reducción de 2,6% a 1,8% en rotación de asesores comerciales. 82% son tipo B y producen el 80% del resultado.
- Mayor eficiencia por canal (punto de venta, inversión en marketing, digital). Mejora de 7,8 a 12,2 planes x punto x mes (2016 vs 2017). Se mapea e incrementa la efectividad de campañas de marketing y publicidad y se intensifica el esfuerzo a través del canal digital.
- Refuerzo del semillero/neutros especialmente en zona 2 (31 recursos). Sin embargo, en zona 1 (20 recursos), requiere mayor atención.
- Implementación de Plan Extraordinario en menos de 3 meses y la siembra de 444 planes (aporta con el 5,1% del total) en 33 días de lanzado al mercado.
- Crecimiento del 67% en la zona 3. Concesionarios destacados: Central Car (aumenta 285%, desempeño 145%); Vallejo Araujo Manabí (aumenta 91%, desempeño del 139%); Metrocar Manabí (mejora 67%, performance 130%); ASSA (asciende 45%, desempeño 126%); e Imbauto (incrementa 63,7%, 121,6% del presupuesto).
- Zona 1 crece el 55%, Mejores concesionarios: Autolandía Santo Domingo y Autolandia Quito (incrementan 72% y 76% respectivamente, desempeño 141% y 102% en su orden); Vallejo Araujo Quito (aumenta 249%, performance 128%); Autoconsa Quito (mejora 137%, 124% frente al presupuesto); Metrocar Quito (crece 26%, performance 112%); y Ecuaauto (asciende 34,6%, desempeño 109%).
- Zona 2 (pesa el 51% del país), incrementa el 30%. Concesionarios de mejor desempeño: Autolasa (57% de aumento, desempeño 143%), F.Maulme Machala y E.Maulme Guayaquil (crecimiento del 34% y 97% respectivamente, desempeño 122% y 104% en su mismo orden); Autoconsa Guayaquil (33% de incremento, performance 110%); y Vallejo Araujo Guayaquil (asciende 150%, 103% de su presupuesto).

El índice de clientes ahorristas que se retiran baja del 4,5% en el 2016 al 3,8% en el 2017, el objetivo se fijó en 4,0% para el 2017.

El **Anexo B4** refleja el portafolio de productos y se explica por sí solo. Se destaca el crecimiento de Plan Perfecto, Platinum y Extraordinario.

El **Anexo C** evidencia la evolución anual de la cosecha por concesionario y el peso relativo o aporte de ChevyPlan en las ventas totales de cada uno de ellos.

Los factores que incidieron principalmente para lograr un desempeño del 110% y un crecimiento del 16% en la cosecha fueron los siguientes:

- 10,3% del total facturado se logró a partir de transferencias de fondos de clientes inactivos;
- 3,9% (155 unidades facturadas en apenas 30 días) provenientes de la implementación de Plan Extraordinario.
- 1% derivados del incremento en la eficiencia (adjudicados vs facturados). Pasamos del 78% al 86% del año 2016 al 2017;
- Continuidad en la evolución positiva de los productos con mayor velocidad de adjudicación. El 51,9% de la facturación del 2017 corresponde a planes vendidos en el mismo año (inciden positivamente Plan Platinum y Extraordinario). Al 2016 este valor era de 44,7%.

Vale la pena aclarar que el crecimiento en la cosecha suprimiendo las sobre-adjudicaciones del 2016 en comparación con el resultado final del 2017 habría superado el 43,7%.

### Proyectos Implementados y Eventos Relevantes

El *Anexo D*, resume los principales logros alcanzados en el ámbito comercial, desarrollo organizacional, IT, seguridad y salud ocupacional, responsabilidad social, entre otros.

## II. Resultados Financieros

### Estado de Resultados Integrales

#### *Utilidad Neta – Anexos E1 y E2*

El resultado del año 2017 asciende a \$3.051M, constituyéndose el resultado neto más alto obtenido por la compañía en sus trece años de existencia.. Comparado con el resultado obtenido en el año anterior (\$1.717M) representa un crecimiento del 77,7%. Contribuyen a ello el número de planes incrementales generados (1.791) y el volumen de vehículos adicionales por encima del PAC que fueron facturados (383), en complemento con del precio promedio de planes logrado respecto del presupuesto fijado (\$21.798 vs \$21.589) y en vehículos (\$20.374 vs \$19.423).

#### *Ingresos*

Los ingresos generados en el año 2017 tienen un crecimiento del orden del 23,1% si los comparamos con los alcanzados en el año precedente (\$19.303M vs \$15.687M). El presupuesto estipulaba un monto de \$14.432M, lo cual implica un cumplimiento del 133,8%.

Los rubros significativos, en orden de importancia lo constituyen:

- Ingreso por Cuotas (\$13.446M), que comprenden *Cuota de Inscripción* (\$ 6.319M), reflejo del incremental de planes vendidos y la diferencia en el precio promedio de los mismos; *Cuota Administrativa* (\$ 6.109M), producto también del mayor número de planes colocados y eficiencia en la cobranza; *Cuota de Adjudicación* (\$ 296M), *Intereses por Mora* (\$206M), *Servicios Legales* (\$ 323M), *Seguro de Desgravamen* (\$ 193M).
- Ingresos por Comisiones (\$5.642M) tienen entre sus rubros principales a *Asignación de Planes* (\$2.980M), logrados por el incremento de la participación de los equipos neutros en la comercialización de nuevos planes; y *Comisiones por Ventas de Vehículos* (\$1.357M), *Seguros* (\$ 869M) alcanzados por el incremental de facturación y precio promedio de unidades del año en análisis.
- Ingresos por Inversiones, se reducen de \$ 905M en el 2016 a \$ 199M en el 2017, debido a la optimización del portafolio de inversiones, que se canalizaron a facturación de unidades en beneficio de los clientes.

#### *Egresos*

En el periodo 2017, los Gastos de Administración y Comerciales reflejaron un monto de \$ 15.164M, que comparados con los del año precedente (\$ 13.217M), significaron un incremento del orden del 14,7%. Si se comparan con el presupuesto supuso una utilización del 122,9%, menor al incremento en ingresos anteriormente citado (133,7%).

Por su naturaleza, los mencionados gastos se repartieron en Gastos de Administración (\$ 5.811M) y Gastos Comerciales (\$ 9.352M). Comparándolos con el año anterior, los Gastos de Administración (\$5.142M) crecieron el 13,0%, en tanto que los Gastos Comerciales (\$ 8.075M), lo hicieron a un ritmo del 15,8%.

El incremento de los Gastos Comerciales se da fundamentalmente en el Costo de Contribución, que varía de \$ 5.935M a \$ 7.337M (23,6% de crecimiento), como consecuencia de los planes incrementales colocados que provocaron esta expansión orgánica. El presupuesto suponía un valor de \$ 5.956M. Los costos de Publicidad se redujeron en un 7,4% respecto del año 2016 (\$ 1.380M vs. \$ 1.492M), por un efectivo control de gasto en rubros de Campaña Publicitaria, Promociones y Referidos, Incentivos Facturación, significaron una utilización del 85,5% del presupuesto fijado en \$ 1.693M.

Rubros importantes dentro de los Gastos de Administración lo constituyeron:

- Costos de Sistemas que variaron en un 10,4% respecto del año 2016 (\$ 346M vs. \$ 313M) habiéndose fijado un presupuesto de \$ 337M, significando un nivel de utilización del 102,7%. Se realizaron inversiones importantes en proyectos e iniciativas que se citan en el *Anexo D - Logros IT*.
- Costos Fijos consumieron el 97,7% de lo presupuestado (\$ 205M vs. \$ 210M), significando un crecimiento del 8,5% respecto del año 2016 (\$ 189M).
- *Honorarios* (\$ 332M), destacan los gastos ordinarios por honorarios de Asesoría Legal, Laboral y Tributaria, Link Consulting (Capacitación, Estrategia, Desarrollo de Líderes) y gastos extraordinarios y puntuales con Link-Promundial. (Consultoría para el plan de optimización de procesos y reducción de costos y gastos que se reflejaron parcial y progresivamente durante el año 2017 - Detalle de beneficios en *Anexo D - Desarrollo Organizacional*).
- *Recuperación Cartera* (\$ 345M) que obedecen al giro ordinario de negocio por el pago de los gestores de cartera de asociados no adjudicados y adjudicados. Este valor se encuentra por debajo del presupuesto (\$ 370M) y pese al incremento del volumen de recaudación de cartera en el 2017, es inclusive un tanto inferior al gasto realizado en el año 2016 (\$ 346M) producto del ejercicio de optimización de procesos y proveedores ejecutado con el consultor Link-Promundial.
- *Servicios Legales* (\$ 288M) por manejo de instrumentación legal de reservas de dominio de vehículos facturados en concordancia con el volumen incremental y que se compensan con el ingreso por el mismo rubro;
- y *Provisión para Incobrables* se utiliza el 118,5% del presupuesto, pues el valor real se ubica en \$ 286M, frente a un presupuesto de \$ 241M, cifra que obedece al incremento en la cartera colocada de clientes adjudicados.

Los gastos por depreciación y amortización utilizaron un 57,1% del presupuesto (\$ 219M vs \$ 383M), por la decisión de postergar algunas de las inversiones planeadas. Respecto del año precedente, representan un decrecimiento equivalente al 17,7% (\$ 266M).

Impuesto a la renta corriente y diferido se incrementa 49,7% respecto del año precedente y representaron en el 2017 \$ 941M, frente a un presupuesto de \$ 432M, obediendo al mayor nivel de utilidad alcanzado (198,1% del presupuesto).

## Estado de Situación Financiera – Anexos F1 y F2

Los activos totales en el 2017 ascendieron a \$ 33.586M, que comparados con el año anterior \$ 24.201M aumentan el 38,8%. Activos Corrientes alcanzaron \$ 32.344M representando el 96,3% del Activo Total. Partidas representativas de este grupo son: Efectivo y equivalente de efectivo por \$ 3.660M que

en buena medida reflejan tanto el crecimiento de la actividad en cuanto a la recaudación como también el resultado de un mayor dinamismo en la facturación de unidades reduciendo de esta forma la cuenta de Inversiones Temporales (90 - 120 días) por \$ 4.275M que evidencian disminución respecto del año anterior (\$ 10.489M); Cuentas por Cobrar adjudicados neto por \$ 23.521M que muestran el efecto neto entre las Cuentas por Cobrar adjudicados y las Cuentas por pagar por fondos acumulados, y que obedecen al incremento en la facturación de unidades que se propició en los años 2016 y 2017 y el incremento en el porcentaje promedio de adjudicación en los nuevos productos de entrega en menores plazos.

El activo se complementa con Otras Cuentas por cobrar comerciales \$ 527M y a relacionadas por \$69M, así como Gastos pagados por adelantado por \$ 291M (arriendos, seguros, publicidad, entre otros). Los activos fijos y otros activos en suma \$ 617M completan el restante 1.8%.

Los pasivos totales tienen un incremento del 37.9%, respecto del valor de 2016 (\$ 20.260M), y ascienden a \$ 27.931M, de los cuales Cuentas por pagar a entidades relacionadas (\$ 9.429M), dentro de lo cual el 70% corresponde a obligaciones revolventes con concesionarios por unidades facturadas el mismo mes; Vehículos por Adjudicar (\$ 9.156M), dado por las unidades en proceso de facturación, su volumen incremental y la incorporación de Plan Extraordinario al final del año; Acreedores comerciales (\$ 5.444M), conformado por (1) obligaciones por pagar a clientes que han llegado al final del término contractual de los planes de compra programada, y cuyos montos aportados deben ser devueltos, y (2) por provisiones por cierre de grupos, gastos, servicios legales y gestión propia del giro del negocio; Beneficios a Empleados que agrupan Participación trabajadores, Comisiones por ventas, Provisiones por indemnizaciones, vacaciones, Beneficios sociales, Aportes al IESS entre otros; e Impuestos por pagar por \$ 945M que agrupan Impuesto a la Renta por pagar, IVA, y Retenciones en la fuente.

El indicador de persistencia de clientes no adjudicados, que se había ubicado en el 77.1% en el año 2016, experimenta una variación positiva, para cerrar en el año 2017 en un 79.2%; evaluado desde el año 2015, cuyo indicador fue del 76.8%, refleja mejoras consecutivas en el bienio. El factor preponderante es la mayor colocación de planes durante el periodo, a más de un control de la morosidad de este segmento de cartera.

El índice de cartera vencida de clientes adjudicados que en el 2015 tenía un valor de 3.3% se ubicó en 2.6% al cierre del 2016, termina finalmente en el año 2017 con un indicador del 2.5%. Se ha hecho una gestión de mantenimiento del indicador, aunque no es menos cierto que influyen en él, la colocación de nueva cartera en los dos últimos años, por valores superiores a lo presupuestado. La política de provisión de cartera de difícil recuperación continua manteniéndose conservadora, reflejando un valor a inicios de año por \$ 1.293M para terminar en \$ 1.497M lo cual representa un incremento neto de \$ 204M.

### **Patrimonio – Anexos E1 y F2**

Al cierre del 2017, la Compañía alcanza un patrimonio total de \$5.655M, que comparados con \$3.941M del 2016, representa un incremento del 43.4%.

El retorno sobre el patrimonio que para el año 2015 había sido del 52.2%, en el año 2016 alcanzó el 43.3%, termina en el año 2017 con un 54.0%.

Por otro lado, el retorno sobre el capital del periodo 2017, se ubica en el 277.3%, que representa un incremento respecto del año precedente (155.1%).

### **Dividendos a Accionistas** *(Sección borrador. Importante alcanzar consenso previo a Junta)*

Los Dividendos resultantes por el periodo 2017, y que estarían a disposición de los accionistas, ascienden a \$ 3'051.232.12.

Consistentes con la recomendación realizada en los ejercicios 2015 y 2016, la Administración se permite sugerir a la Junta General de Accionistas, la distribución del 50% de los dividendos del ejercicio del año 2017 destinando el 50% restante a Utilidades Retenidas, en el ánimo de seguir proveyendo a la empresa de un respaldo patrimonial, en la eventualidad de que hubiera una definición de requerimiento de Patrimonio Técnico, para las empresas que se desempeñan en nuestra actividad.

El 50% que corresponde a \$ 1.525.616.06 se lo repartiría entre los accionistas, planteándose tres pagos en el presente año: el primero en marzo, el segundo en julio y el último en octubre. Eilo con el propósito de continuar con un eficiente uso de los flujos de caja privilegiando mayor dinamismo en la tesorería en favor del fortalecimiento de nuestra actividad.

### **III. Procesos y Auditoría**

Los informes de Control Interno de Planautomotor, GME, Deloitte & Touch (D&T), Ernst & Young (EY) 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 a los años 2016 y 2017, evidencian que los procesos y controles vigentes son razonables. A pedido de la Junta General de Accionistas en sesión del 23 de marzo del 2017, el Directorio seleccionó a EY como el nuevo auditor externo de la empresa luego de varios periodos de trabajo positivo con D&T.

El estatus de la auditoría a Seguridad Industrial y Salud Ocupacional correspondiente al 2017 (Sistema de Auditoría de la Dirección de Riesgos del Trabajo y el Ministerio del Trabajo), muestra cumplimiento de los requerimientos del 98% (alto estándar de gestión). El 2% de los requisitos técnicos legales restantes deben cumplirse a través de un plan de acción que contempla una ejecución progresiva por etapas del programa de prevención de la discriminación en el ámbito laboral previstas durante el año 2018.

Se seleccionó el 21 de agosto 2017 a la empresa Auditcontsa Cia. Ltda. para el acompañamiento cercano de todo lo referente a tareas de control interno, seguimiento a la ejecución de planes de acción y prevención de riesgos. 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.

Pese a no estar obligados a reportar, Planautomotor mantiene su Oficial de Cumplimiento, quien mediante reporte a la Gerencia General certifica, haber ejecutado, en forma integral durante el año 2017 todas las acciones preventivas y controles sugeridos por la actual UAF. A la presente fecha, no hemos recibido observación alguna de la citada entidad de control. Recomendamos al Directorio y a

la Junta que los procesos de prevención se mantengan en el futuro a través del Oficial de Cumplimiento.

#### **Resoluciones de Junta General, Directorio y Hechos Destacables:**

Las resoluciones de Junta General, de Directorio y los Hechos Destacables se detallan en el *Anexo G*. Como complemento a su contenido, debemos resaltar lo siguiente:

- Flujo de Caja: La facturación de vehículos crece un 16.3% (3.9% correspondiente a Plan Extraordinario) pese a la reducción prevista de flujo de caja presentada a principios del año 2017, producto de un mayor esfuerzo en la entrega de unidades para beneficio de grupos administrados y sus clientes en el último trimestre del año 2016 (647 unidades). La optimización del uso de fondos, mejora de procesos y gastos, permitió aumentar el portafolio y el saldo de cuentas corrientes con un 15% por encima de lo aprobado por el Directorio junio del 2017.
- Plan Extraordinario: En octubre del 2017, el Directorio aprueba por unanimidad la implementación de un nuevo producto el cual fue diseñado en conjunto entre ChevyPlan, la red de concesionarios y General Motors. Se fundamenta en la necesidad de cubrir la demanda desatendida de clientes del segmento sub-prime concentrado en vehículos de pasajeros. Es un producto que parte del esquema de la colocación de ventas incrementales con márgenes reducidos para quienes somos parte del programa. La implementación del producto contempló aprobaciones por parte del Directorio que han sido ejecutadas por la administración de la empresa, en base a lo detallado en el *Anexo G* anteriormente citado, para la correcta marcha del plan. Hasta el momento los objetivos tanto en la venta de planes como la facturación de unidades van de acuerdo a lo presupuestado, dejando en claro que el proyecto tiene una duración de 60 meses estableciendo pérdidas en los primeros dos años luego de lo cual refleja una tasa de rentabilidad marginal para la empresa.

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 2018**

La compañía viene de obtener incrementos en la venta de planes equivalentes al 15.4% (2016 vs. 2015), y del 43.6% (2017 vs 2016); así como en facturación de unidades, del 28.3% (2016 vs 2015) y del 16.3% (2017 vs 2016). Para el año 2018, la compañía se plantea un crecimiento del 15% en la generación de nuevos planes y del 20% en la facturación de unidades, sin embargo, estará atenta a los resultados del sector automotor de tal forma de ajustar dinámicamente los objetivos en base a una contribución desafiante y alcanzable.

Producto de un evento de planeación estratégica, con la intervención de todos los mandos medios y altos de la compañía, se planteó al Directorio, y hoy lo hacemos a la Junta de Accionistas, con el propósito de continuar liderando con contundencia la actividad y ser un importante participante del sector automotor en el Ecuador. El reto está planteado, y todos los miembros de la organización, estamos determinados a cumplir con ese propósito.

El presupuesto plantea una utilidad (USD 3.709M), basados en los siguientes lineamientos:

- a) El crecimiento de al menos el 15% en la generación de planes, que se fundamenta en el incremento de la productividad por asesor y por canal, propiciando una íntegra calidad en la venta y apalancada en una publicidad enfocada en la bondad de nuestros productos. Este crecimiento dinámicamente debe ajustarse en base a la participación en la siembra de planes sobre el sector automotor.
- b) Aspiramos que al menos el 10% de nuestras ventas del año, provengan de canal digital, y para ello estamos estructurando una base de leads, lo suficientemente fuerte, de tal manera que nos doten de las fuentes necesarias para lograr nuevos contratos de calidad que luego se deriven en mecanismos eficientes de seguimiento y cierre.
- c) La facturación de unidades y su incremento de al menos 20%, encontrará aliados en la estrategia de disminuir el nivel de desistentes en la adjudicación, fundamentada en la disminución considerable de tiempos de proceso que median entre la adjudicación y la entrega de la unidad. Se tienen proyectos concretos para lograrlo en el corto plazo. Este objetivo de igual forma debe acompañar el comportamiento de la industria de manera de dinámicamente realizar los ajustes si fuesen del caso.
- d) Nos planteamos llegar a un nivel de satisfacción de nuestros clientes superior al 90%, pues concebimos que ese ratio nos impulsará de manera permanente a lograr cada vez más adeptos a nuestros productos.

Todos los objetivos se sustentan en el plan estratégico, la visión, misión, objetivos y cifras que se establecen en base a los supuestos de mercado, el sector y en el modelo de negocio actual. Cualquier cambio en las condiciones de mercado o en las condiciones de ingresos o egresos / modelo de negocio de la compañía, modifican este presupuesto.

De la misma forma, que lo recomendamos el año anterior, insistimos en la necesidad de que esta Junta, delegue en el Directorio el seguimiento y la implementación de acciones correctivas que fueren necesarias en las cifras del presupuesto, para lograr los objetivos planteados.

Es de estricta justicia, agradecer el apoyo recibido por parte de todos y cada uno de los miembros del Directorio, encabezados por Pedro Torres, Presidente del Directorio, el contingente permanente de los mandos de General Motors y de la Red de Concesionarios, sin cuyo apoyo y decidido empuje, no habrían sido posible los resultados alcanzados. Con la misma fuerza, requerimos que ello se mantenga, para acompañarnos en el cumulo de propuestas planteadas.

Un agradecimiento al equipo humano de colaboradores de ChevyPlan, quienes diariamente hacen realidad sus sueños de superación y contribuyen eficientemente al logro de hacer más grande a la compañía no solo en su tamaño sino también en su aporte y firme convicción de servicio a la comunidad.

A su consideración el presente informe.

**Atentamente,**

**Pablo D. Ordóñez**  
Gerente General