

1514P3

PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO S.A.

**"JUNTA GENERAL ORDINARIA
DE ACCIONISTAS"**

MARZO 2008

INFORME DE:

*** GERENCIA GENERAL**

*** COMISARIO**

*** AUDITORÍA EXTERNA**

ChevyPlan 
Sistema de compra programada.
Tu auto, así de simple.

Con el respaldo de **PRODUBANCO**



Con el respaldo de **PRODUBANCO**

Informe de Gerencia General Correspondiente al período comprendido entre el 1ro. de enero al 31 de diciembre de 2007

Por medio del presente, la Gerencia General pone a consideración del Directorio y la Junta General de Accionistas el informe de gestión y resultados del ejercicio económico correspondiente al año 2007.

El documento cubre un resumen de la labor cumplida en las áreas: comercial, operativa, financiera, auditoría y tecnológica del año 2007. De igual forma se presentan las cifras y objetivos comerciales previstos en el presupuesto para el año 2008.

Los miembros del Directorio y quienes formamos parte del equipo humano de la empresa, reiteramos nuestro firme propósito de continuar con el crecimiento y tendencia positiva reflejada por Planautomotor. El 2007, fue el año del crecimiento y consolidación de la empresa luego de transcurridos 3 años 8 meses de su apertura al público ecuatoriano. Creemos haber efectuado una correcta administración del capital invertido por nuestros accionistas. De igual forma la Gerencia General, ha dado cumplimiento a las leyes y reglamentos que rigen a esta empresa como también los estatutos y a las disposiciones vertidas tanto por la Junta General de Accionistas como las señaladas por el Directorio.

Resultados Comerciales

En términos generales logramos una sólida consolidación de la marca ChevyPlan, los productos existentes, el fortalecimiento la estructura comercial en cuanto a la selección y capacitación de sus recursos humanos y el perfeccionamiento de la operación y los procesos comerciales.

Concluido un difícil año 2006 en cuanto a los resultados obtenidos, arrancamos el 2007 con una agresiva estrategia comercial especialmente apalancada en el crecimiento de la costa ecuatoriana fortalecida con la apertura de la nueva oficina comercial localizada en la ciudad de Guayaquil y una activa participación del 65% de los concesionarios en una nueva estrategia impartida por Planautomotor.

En el 2007, nos planteamos un crecimiento del 41% en la venta de planes de compra programada (2.062 – presupuesto ajustado) y del 50% en la compra de unidades a la red de concesionarios Chevrolet (741). Los resultados fueron positivos en ambos rubros. Logramos un crecimiento del 62% (2.358 planes) lo que representó un cumplimiento del 114% sobre presupuesto en planes de compra programada. Este resultado nos permitió crecer del 25% de participación en el mercado dentro de la industria de sistemas de compra programada de vehículos nuevos en el año 2006 al 41% en el 2007, 10 puntos porcentuales superior al establecido en el presupuesto. Vale la pena aclarar que las cifras correspondientes a nuestra participación en el mercado, continúan siendo referenciales - no oficiales en vista de que nuestros esfuerzos por lograr una saludable agremiación de las empresas dedicadas a esta actividad aún no se ha consolidado y únicamente han merecido el apoyo de tres de un total cinco marcas. Continuaremos insistiendo sobre esta noble iniciativa que de una u otra forma se consolidará con el apoyo, profesionalismo y madurez que se requiere de aquellas empresas que participen.

Los resultados obtenidos en la venta de planes de compra programada, se deben fundamentalmente a los siguientes factores: a.- Exitosa estrategia comercial lograda conjuntamente con los concesionarios de la red especialmente aquellos que decidieron finalmente invertir y colocar su propia fuerza de ventas ChevyPlan (Opción A). b.- Crecimiento de la productividad de concesionarios (Opción A) de 2,29 planes por mes por asesor en el año 2006 a 3,88 en el 2007. c.- Sobre-cumplimiento de objetivos por parte de siete de un total de trece concesionarios que superaron el 100% del compromiso del año. d.- Incertidumbre presente durante el año en el mercado local y como consecuencia una conservadora oferta comercial del sector financiero reduciendo plazos, incrementando tasas de interés y elevando significativamente cuotas de entrada.

Vale la pena anotar que dentro de los siete concesionarios antes referidos y que sobrepasaron el objetivo, los tres más destacados por cumplimiento de su compromiso anual del 2007 (en orden de importancia) son: Automotores Continental Guayaquil (271%), Vallejo Araujo Guayaquil (245%) y Anglo Automotriz (167%). De otra parte los tres concesionarios más destacados por su participación en las ventas totales ChevyPlan en el año son: Autolasa (20%), Automotores Continental (19%) y Anglo Automotriz (13%).

En cuanto a la compra de nuevas unidades a la red de concesionarios, concertamos un total de 741 adquisiciones (que suman \$10.9 millones), lo que representa un crecimiento del 50% respecto del año anterior y un cumplimiento del 100% de la cifra prevista en presupuesto. Este resultado lo alcanzamos gracias a: 1.- Conformación de 12 nuevos grupos en el año (10 grupos presupuestados) acumulando un total de 31 grupos desde que arrancó la comercialización de ChevyPlan en mayo de 2004 hasta diciembre del año 2007; 2.- Adecuada gestión de cobro tanto a ahorristas como a clientes adjudicados; 3.- y el retiro de apenas el 4,7% de los clientes, 10% menor a la cifra prevista (5,2%).

Las 741 unidades ya es una figurar interesante tanto para concesionarios como para la marca Chevrolet. En el año 2006 participamos del 1,3% de las ventas al detalle de GME / Omnibus BB y gracias al volumen de compras a la red de concesionarios pasamos al 2,0% en el 2007.

Resultados Financieros

El año 2007 corresponde al cuarto ejercicio económico de Planautomotor. Durante los tres primeros años, los resultados financieros mostraron pérdidas, sin embargo con una tendencia favorable por \$545 mil, \$240 mil, y \$13 mil en los años 2004, 2005 y 2006 respectivamente. La historia de pérdidas da un importante giro en el ejercicio económico al 31 de diciembre de 2007 reflejando una utilidad neta de \$446 mil.

Este marcado despunte es consecuencia de los siguientes factores: a.- crecimiento del 85% en ingresos operacionales (110% de cumplimiento del valor presupuestado); b.- incremento del 158% en otros ingresos (127% de la cifra esperada) favorablemente impulsado por intereses ganados por rendimientos financieros (191% de crecimiento respecto al año 2006); c.- aumento de apenas el 47% en gastos de operación (8% menor al gasto a lo previsto en el presupuesto).

Los ingresos operacionales ascienden a \$2.712 mil y se lograron fundamentalmente por el efecto de los siguientes rubros: cuotas de inscripción (45%), cuotas de administración (30%) y comisiones ganadas (25%). Es importante anotar que si bien las comisiones son las de menor participación en el total de ingresos operacionales, de otra parte son las de mayor crecimiento (187%) respecto del valor reflejado el año 2006.

Una adecuada administración del gasto consecuente tanto con el presupuesto aprobado al igual que la generación mensual de ingresos, permitió que los gastos de administración y de ventas sean 7% y 34% respectivamente inferiores al presupuesto.

La empresa continúa creciendo en su balance como consecuencia de sus resultados. En el año 2007 los activos totales crecieron el 52% respecto del año anterior y ascienden a \$4.752 mil. De esta cifra el 97% corresponde a activos corrientes (caja, bancos e inversiones por \$4.183 mil; gastos anticipados y otras cuentas por cobrar \$417 mil) y el 3% restante son propiedades y equipo neto (\$99 mil) y otros activos por \$53 mil. Los pasivos alcanzaron a \$4.011 mil de los cuales el 32% corresponden al valor neto del fondo acumulado de asociados (Pasivo: asociados no adjudicados \$6.304mil; menos Activo: asociados adjudicados \$5.037 mil = \$ 1.267 mil), el 59% son cuentas por pagar por \$ 2.355 mil (vehículos por adjudicar: \$ 1.543 mil; concesionarios: \$ 535 mil; reajuste de precios, contratos en tránsito y otros por \$277 mil) y finalmente el 9% son: a.- otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar por \$ 200 mil y b.- \$189 mil de la participación trabajadores por pagar e impuesto a la renta por pagar.

En cuanto a la cartera vencida de adjudicados, está se ha incrementado del 1,4% del año 2006 al 2,1% en el 2007. Este resultado si bien está por debajo de la cifra presupuestada (2,5%), sin duda es una oportunidad de mejora para el año 2008 con el propósito de incrementar los índices de recuperación de cartera de clientes adjudicados y generar mayor actividad a los grupos de asociados. Consientes de esta situación y bajo una política conservadora, la administración resolvió en el ejercicio económico 2007 realizar las provisiones necesarias en base a un análisis técnico y que ascienden a \$34 mil. Continuaremos con una administración responsable y conservadora de la cartera con el propósito de que los resultados financieros reflejados sean consistentes y fidedignos.

El balance 2007 cierra con un patrimonio de \$740 mil (crecimiento del 152% respecto del año anterior), como consecuencia del aporte de accionistas por \$1.100 mil, una pérdida acumulada desde el año 2004 al 2006 de \$806 mil y la utilidad correspondiente al año 2007 de \$446 mil. A pesar del superávit en la utilidad del año 2007, aún reflejamos un déficit acumulado de \$359 mil, por tanto cabe recomendar a la Junta que las utilidades no se las distribuya.

Procesos y Auditoria

La empresa continúa con un crecimiento transaccional exponencial producto de la administración de clientes incorporados desde mayo de 2004, la recaudación de cuotas mensuales de asociados no adjudicados, el cobro de saldos deudores de asociados adjudicados y el servicio al cliente necesarios para atender más de 3.500 procesos mensuales individuales más sus respectivas derivaciones en requerimientos particulares y específicos.

Auditorias internas realizadas tanto por GME, por GMAS (General Motors Audit Services) y auditorias externas realizadas durante el 2007 presentaron informes que contemplan recomendaciones que no revisten materialidad en la presentación de los estados financieros. El seguimiento de la revisión realizada por parte de GMAS la cual contempló siete observaciones y recomendaciones presentadas en mayo del año 2006, mereció en febrero de 2008, una calificación satisfactoria con lo cual los citados puntos fueron integralmente resueltos y levantados.

Varios de los informes de auditoría nos permitieron durante el año 2007 realizar cambios especialmente en la estructura organizacional de la empresa, en el mejoramiento de las herramientas tecnológicas y en el fortalecimiento de manuales, procesos y controles con el propósito de reducir, eliminar y prevenir riesgos potenciales. Sin embargo vale la pena aclarar que aún existen procesos especialmente relacionados con aspectos operativos y contables que desafortunadamente continúan realizándose manualmente con niveles de riesgo alto y que deben eliminarse y automatizarse e integrarse al nuevo sistema regional que lamentablemente no fue implementado durante el año 2007 como se lo planificó.

El citado sistema en consonancia con la compra de un nuevo sistema contable se prevé que se lo implemente en el transcurso del presente año frente a un creciente volumen transaccional y a la necesidad vital de cuidar el correcto reflejo de resultados de la empresa en base mensual incorporando mecanismos de conciliación y verificación tecnológica.

La administración tiene la firme convicción que la nueva estructura, manuales y procedimientos implantados durante el año 2007 ha fortalecido su ambiente de control y por tanto considera que ha preparado a la empresa de mejor forma para años venideros para prevenir las dificultades y sobre todo para el crecimiento previsto durante el año en curso y los venideros.

Tecnología

Desde su inicio (año 2004) PlanAutomotor ha sostenido su operación sobre la base de sistemas no integrados y bajo la premisa de obtener a nivel regional una solución definitiva. Continuamos apalancando la operación con una solución local desarrollada en plataforma Microsoft misma que ha permitido sostener la operación desde el año 2005. Complementariamente, PlanAutomotor conjuntamente con General Motors y la empresa Argentina EDS iniciaron en el año 2006 el desarrollo de la solución integral y regional. Esta herramienta integra el conocimiento y prácticas tecnológicas de ChevyPlan Venezuela (GM Venezolana), ChevyPlan Colombia, GM Argentina y ChevyPlan Ecuador. La solución tecnológica ya fue implementada en Venezuela y esperamos que Argentina y Ecuador entren en vivo en el transcurso del presente año. Esta solución robusta en varios aspectos deberá integrarse a módulos locales no contemplados especialmente relacionados con aspectos contables y prácticas propiamente locales que de igual forma varios de ellos (contabilidad, CRM, web) serán desarrollados e implementados durante el año 2008.

Los sistemas de información anteriormente centralizados en la oficina matriz de Quito fueron durante el año 2007 descentralizados e integrados con la oficina comercial en la ciudad de Guayaquil. Durante el año 2008, se prevé integrar a los concesionarios (Opción A).

En cuanto a normas de propiedad intelectual y licencias de uso de soluciones tecnológicas, la empresa cuenta con los respaldos correspondientes sobre la normativa vigente en el país.

Capital y Patrimonio

El proyecto original, planteado a los accionistas, contemplaba aportes de capital por un total de \$1.309 mil durante los 3 primeros años, cantidad que no ha sido ni va a ser necesario completarla en vista de los resultados obtenidos, el favorable flujo de caja que refleja la empresa y su sostenido crecimiento. Por lo tanto, la empresa continúa con un capital suscrito y pagado de \$ 1.100 mil. El último aporte realizado por los accionistas fue consignado a finales del año 2005 e inscrito el 10 de febrero de 2006.

La pérdida acumulada en los años 2004, 2005 y 2006 sumaron \$ 806 mil equivalente al 73% del capital suscrito y pagado. El resultado del año 2007 por \$ 446 mil refleja el cabal cumplimiento por parte de la administración del compromiso adquirido el año pasado en demostrar a sus accionistas que es una organización con resultados, grandes perspectivas y futuro para sus accionistas y en condiciones adecuadas para reducir las pérdidas acumuladas y generar utilidades en el corto plazo. La utilidad de la empresa correspondiente al año 2007 nos permite reducir las pérdidas acumuladas de los antes citados \$806 mil a \$359 mil y afortunadamente deja fuera a la empresa del riesgo relacionado con causal de disolución señalado en el informe correspondiente al año 2006.

El Futuro de la Empresa

Los sólidos resultados del 2007, nos alientan para continuar con la favorable tendencia durante el año 2008 y los subsiguientes. Planteamos un crecimiento para el año 2008 en los principales indicadores comerciales y financieros. Dentro de las cifras proyectadas más importantes se encuentran las siguientes:

	2007	Financiero 2008	% Crecim.	Ajustado 2008	% Crecim.
Financieros (En miles de USD)					
Ingresos	2.962	4.469	51%	4.776	61%
Costos de Contribución	817	1.207	48%	1.278	56%
Margen Comercial	2.145	3.261	52%	3.499	63%
Egresos	1.444	2.121	47%	2.219	54%
Depreciación	44	223	407%	241	447%
Utilidad (Pérdida) Bruta	657	917	40%	1.039	
Participación Trabajadores	-98	-138	40%	-156	58%
Impuesto a la renta	-113	-195	73%	-221	95%
Utilidad Neta	446	585	31%	662	49%
Utilidad (Pérdida) Acum.	-359	226		303	
Comerciales					
Venta de planes	2.358	3.035	29%	3.308	40%
Vehículos	741	1.082	46%	1.129	52%
Fuerza Ventas ChevyPlan	92	92	0%	92	0%
Fuerza Ventas Concesionar.	38	51	34%	51	34%
M.S ChevyPlan en GM	2,0%	2,8%	36%	2,9%	42%
Industria Consorcios	5.707	7.019	23%	7.019	23%
Market Share Consorcios	41%	43%		47%	



Con el respaldo de **PRODUBANCO**

Tenemos la firme determinación que los resultados futuros se construyen sobre los cimientos del pasado y en base a la visión a corto y mediano plazo. Es importante anotar que existen factores claves de éxito para el presupuesto de 2008 reflejados en la presentación que acompaña a este informe. Es primordial tenerlos presente con el propósito de si alguno estuviese en riesgo, tengamos la capacidad de reaccionar e implementar las contingencias necesarias para no afectar el resultado final. Consideramos que la sinergia entre los accionistas representada a través de los miembros del Directorio es un aporte fundamental para superar los obstáculos y conseguir los objetivos propuestos.

Continuaremos nutriéndonos de la experiencia y aciertos de nuestros Accionistas en la administración crediticia por parte de Produbanco, el asesoramiento en asuntos de control interno y el sólido manejo de comercial la marca a través de General Motors del Ecuador y ahora el acierto del 65% de concesionarios que son referente de éxito en su estrategia comercial con ChevyPlan.

Desde el punto de vista de la administración financiera de la empresa, para el año 2007, como lo hemos demostrado en años anteriores, anticipamos una política de gastos consistente con el presupuesto, porcentualmente ajustada a los ingresos, y que busque oportunidades de inversión tanto en el desarrollo del talento humano como en nuevas oportunidades comerciales.

Finalmente, extendemos nuestro agradecimiento a ustedes señores Accionistas por la confianza depositada en la administración de la empresa; al Presidente del Directorio, Sr. Jorge Flores K. por su acertada dirección durante estos dos años de gestión, a los miembros del Directorio por el tiempo y energía destinado mes a mes aportando con sus valiosas ideas y visión; a los ejecutivos de Produbanco por su continuo apoyo especialmente en la aplicación de las mejores prácticas en el manejo de convenios con proveedores, procesos de compras y la aplicación de fundamentos financieros para una adecuada administración del riesgo crediticio y; al equipo comercial, financiero, de auditoría y de control interno de General Motors del Ecuador asesorándonos en pro de nuestro crecimiento conjunto y nuestra mejora y previsión y; al equipo Gerencial y humano de la empresa por su apoyo constante y permanente sin el cual todos estos resultados reflejados en el presente informe no hubiese sido posible alcanzar.

Atentamente,

Pablo D. Ordóñez
Gerente General