ChevyPlan
Sistema de compra programada.
Tu auto, así de simple.
¡Con el respaldo de PRODUBANCO

Doctor
Pedro Solines Chacón
Superintendente de Compañías
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÌAS
Quito.-

REF: Informe de Gerencia General de la Compañía Plan Automotor Ecuatoriano S.A. Planautomotor

De mi consideración:

Adjunto a la presente, sírvase encontrar nuevamente el informe completo de Gerencia General de la compañía Plan Automotor Ecuatoriano S.A. Planautomotor, correspondiente al año 2008.

Cualquier notificación la recibiremos en el domicilio principal de la compañía ubicado en la Av. 10 de Agosto N47-67 y Pasaje Sánchez Melo.

Atentamente,

Dra. Marisol Romero C.
Mat 6788 CAP

Plan Automotor Ecuatoriano S.A. Planautomotor

Informe de Gerencia General al 31 de Diciembre de 2008

ChevyPlan
Sistema de compra programada.

Con el respaldo de PRODUBANCO

ChevyPlan
Sistema de compra programada.
Con el respaldo de PRODUBANCO

PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO S.A.
PLANAUTOMOTOR

Informe de Gerencia General

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 2008 y el presupuesto previsto para el año 2009.

La gestión cumplida en el período comprendido entre el 1ro. de enero y 31 de diciembre del año 2008 contempla las siguientes áreas:

I. Resultados Comerciales
II. Resultados Financieros
III. Procesos y Auditoría
IV. Tecnología

La segunda parte de este informe pone a consideración de la Junta como punto V.- Objetivos comerciales y financieros previstos para el año 2009.

Los administración de la empresa integrada por los miembros del Directorio nombrados por la Junta, los funcionarios y empleados, quienes formamos parte del equipo humano de la empresa, hemos dado cumplimiento a las leyes y reglamentos que rigen a esta compañía como también los estatutos y a las disposiciones vertidas tanto por la Junta General de Accionistas como las señaladas por el Directorio.

Luego de 4 años, 8 meses de trayectoria, Plan Automotor ha demostrado, a través de sus cifras, un crecimiento sostenido especialmente en los años 2007 y 2008. Esta tendencia, consolida a la empresa comercial y financieramente en una etapa que la calificamos de madurez. Aún queda un amplio espacio por crecer y transcender en la mira de nuestras expectativas y las de nuestros accionistas, sin embargo sin duda estamos marcando los pasos necesarios con firmeza y solidez para proyectarnos hacia el futuro.

I. Resultados Comerciales

Industria - Sistemas de Compra Programada

La información relacionada con las empresas dedicadas a esta actividad, continua siendo referencial sin embargo tiene suficiencia material y por tanto ratifica que en el año 2008, la marca ChevyPlan continua siendo el líder en la participación de la venta de planes de compra programada destinados a la adquisición

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

de vehículos nuevos en el Ecuador con un 41%, cifra muy cercana al 42% de participación en la industria automotriz alcanzado por la marca Chevrolet en el año 2008.

Es importante anotar que la industria de planes de sistemas de compra programada de vehículos nuevos creció en un 16% *(Anexo 1-Industria)* y dentro de ella Planautomotor mantuvo su participación respecto del resultado logrado en el año 2007 y por tanto no alcanzó la meta prevista del 43% y 47% (presupuesto financiero y exigente respectivamente) para el año 2008. Sus principales competidores despertaron comercialmente y lograron recuperar parte del espacio perdido en el año 2006 fundamentalmente tomando espacio de la contribución de las empresas más pequeñas. Este positivo y agresivo comportamiento de las empresas relacionadas a la activad, ha despertado mayor interés del público y por tanto han favorecido al crecimiento especialmente de las empresas líderes.

Productos

A partir del año 2008, Planautomotor relanzó sus productos al mercado con los que inicio su actividad en el año 2004. Chevy-Práctico (producto tradicional) y Mega-Plus refrescaron tanto su imagen como las condiciones comerciales a partir de las necesidades expresadas por sus clientes. De igual forma, la empresa incorporó un nuevo producto, Chevy-Exacto en base a la experiencia de ChevyPlan Colombia y a la necesidad del cliente local de contar con una alternativa que permita congelar el valor de sus cuotas. Este nuevo producto se encuentra en su etapa de desarrollo con resultados positivos.

Es fundamental estar atentos a las oportunidades que se presenten en el mercado ya que el comportamiento del cliente se modifica en base a sus necesidades que se transforman más rápidamente especialmente en períodos de crisis. La administración considera fundamental el dinamismo evaluando técnicamente cambios en los productos con el propósito de estar siempre acorde o anticipadamente a las expectativas del cliente. La empresa aún puede y debe mejorar en este aspecto y por tanto tiene la determinación de analizar esquemas matriciales, gerencias de producto, en su esquema organizacional.

Venta de Planes

Concluyó el 2008 como un año complejo y difícil en el mercado local. Nuestro crecimiento en venta de planes, respecto del año 2007, fue de apenas 16% con un cumplimiento del 82% (3.292 planes) del presupuesto (Anexo 1-Planes). Este desempeño se debió fundamentalmente a los siguientes factores y hechos: a.- Deficiente estrategia comercial en la Zona 1 (67% de cumplimiento) y Zona 3 (33% de cumplimiento) en cuanto a su implementación y resultados a través de la red de concesionarios. b.- Eficiente consolidación y resultados de la Zona 2 (104% de cumplimiento) gracias a la productividad (3,17 planes por mes por asesor) y al éxito del modelo de negocios del concesionario opción A. c.- Crecimiento de la Industria de Sistemas de Compra Programada en el 16% (2007-2008) como consecuencia del despertar de nuestros competidores. Este crecimiento nunca fue registrado desde el año 2004 hasta el 2007. d.- Amplia y agresiva oferta de financiamiento tanto del sector bancario como de crédito directo del concesionario. De enero a noviembre del año 2008, del 66% hasta el 75% de las ventas de vehículos nuevos fueron concertadas vía financiamiento.

A partir de diciembre esta incidencia tuvo un marcado descenso por la coyuntura económica mundial y el mercado local. e.- Desaceleración en la venta de planes en los meses abril a julio debido al proceso de

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

negociación de las nuevas condiciones comerciales con la red de concesionarios Chevrolet. f.- Cumplimiento de objetivos por parte de tres concesionarios que superaron el 90% del compromiso del año y que aportaron con el 48% del total de ventas en planes *(Anexo 1-Ranking)*.

Vale la pena anotar que los tres concesionarios antes referidos y que sobrepasaron el 90% de cumplimiento de su compromiso anual son: Automotores Continental Guayaquil (137%), Anglo Automotriz (99%) y Vallejo Araujo Guayaquil (93%). Cabe recalcar que los mismos concesionarios en el orden antes citado, son los tres más destacados por su participación en las ventas totales ChevyPlan en el año con el 18%, 15% y 13% respectivamente.

Planautomotor invirtió más de 400 horas de capacitación en el año en el área comercial con el propósito de perfeccionar técnica y las destrezas del proceso de venta de planes. De igual forma la empresa invirtió en sus asesores, supervisores y coordinadores más destacados sobre $2.500 anuales por persona en la realización exitosa de dos convenciones internacionales en el año que dentro de su agenda combinan reconocimiento y capacitación.

Compra de Unidades

Todo aquello que sembramos a través de la venta de planes, lo cosechamos en el momento en el cual se consolida la adjudicación del vehículo nuevo para nuestro asociado. El resultado del crecimiento en la compra de unidades a la red, no es solo consecuencia del crecimiento en el año 2008, es el resultado de la confianza depositada por nuestros asociados y la gestión realizada desde el año 2004.

En el año 2008, continuamos con una excelente cosecha a favor de nuestros asociados y de la empresa. Concertamos un total de 1.060 adquisiciones (que suman $10.9 millones), que representa un crecimiento del 43% *(Anexo 1-Unidades)* respecto del año anterior y un cumplimiento del 94% de la cifra prevista en presupuesto (exigente). Este resultado lo alcanzamos gracias a: 1.- Conformación de 15 nuevos grupos en el año acumulando un total de 46 grupos desde que arrancó la comercialización de ChevyPlan en mayo de 2004 hasta diciembre del año 2008; 2.- Mantener los niveles de recuperación de cuotas mensuales de ahorristas como de asociados adjudicados pese a la tendencia del mercado acentuada el último trimestre del año. La cartera vencida de adjudicados cerró con un índice del 2,8% *(Anexo 2-Indice de Cartera Vencida)*. Cabe anotar que la empresa pudo haber superado el objetivo del año ya que tiene la clara oportunidad de mejorar tanto en la recuperación de cartera de adjudicados como en índices de persistencia de sus clientes ahorristas; 3.- y el retiro de solamente el 6,3% de los clientes nuevos, 4% menor a la cifra prevista (6,6%).

Las 1.060 unidades es una cifra que progresiva y aceleradamente se va considerando representativa 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, en el 2007 crecimos al 2,0% y en el 2008 pese al crecimiento exponencial de Chevrolet y de la industria automotriz, logramos aumentar al 2,2% de participación de la marca. Aun queda camino por recorrer ya que nuestra meta en el mediano plazo es alcanzar al 7% de participación de las ventas de Chevrolet en el país.

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

II. Resultados Financieros

Estado de Pérdidas y Ganancias

Han concluido cinco ejercicios económicos de Planautomotor y sin duda, desde el punto de vista de desempeño financiero, el año 2008 es el más destacado en términos absolutos. Recordemos que los resultados financieros de la empresa mostraron pérdidas ($545 mil, $248 mil, y $13 mil en los años 2004, 2005 y 2006 respectivamente), pese a que éstas se proyectaron en una buena parte en el modelo de negocio original, sin embargo finalmente los accionistas acumularon un total de $806 mil en pérdidas. La historia se revierte en el año 2007 y se la ratifica en el año 2008 con utilidades netas de $446 mil y $676 mil respectivamente *(Anexo 2-Estado de Pérdidas y Ganancias)*.

En el año 2008, la utilidad bruta (antes de participación a empleados e impuesto a la renta) y la utilidad neta crecen en un 55% y 51% respectivamente respecto del año anterior lo cual corresponde a un cumplimiento del 98% y 102% del presupuesto (exigente) en el orden citado.

Las utilidades antes referidas son el resultado primordialmente de los siguientes factores: a.- crecimiento del 37% en ingresos operacionales (87% de cumplimiento del valor presupuestado); b.- incremento del 79% en otros ingresos (89% de la cifra esperada) compuesto por intereses ganados por rendimientos financieros (75% de crecimiento respecto al año 2007) y otros ingresos y gastos (netos) (88% de incremento); c.- aumento de apenas el 36% en gastos de operación (16% menor al gasto previsto en el presupuesto); y d.- finalmente la participación a trabajadores e impuesto a la renta que se incrementa en un 61% (90% del valor presupuestado).

Los ingresos operacionales ascienden a $3.702 mil y se lograron fundamentalmente por el aporte de los siguientes rubros: cuotas de inscripción (41%), cuotas de administración (33%) y comisiones ganadas (26%), siendo las dos últimas las de mayor crecimiento respecto del año 2007 con el 54% y 40% respectivamente producto del ciclo de madurez tanto de la empresa como de los grupos.

De otra parte, los gastos de operación suman $3.133 mil y se encuentran 16% por debajo de lo previsto, lo cual refleja control y consistencia en los egresos respecto del crecimiento porcentual en ingresos operacionales (37%) y en ingresos totales (40%). Una adecuada administración de los egresos de la empresa permitió que los gastos de administración estén dentro del presupuesto y los gastos comerciales sean 34% inferiores a lo previsto.

Balance General

En cuanto al balance de la empresa, éste continúa creciendo consistentemente con los resultados obtenidos.

Los activos totales ascienden a $6.558 mil y crecieron el 40% respecto del año 2007 *(Anexo 2- Activos)*. De esta cifra el 95% ($6.254 mil) corresponde a activos corrientes (caja, bancos e inversiones temporales por $5.944 mil; gastos anticipados y otras cuentas por cobrar $310 mil) y el 5% restante principalmente se relaciona a propiedades y equipo ($228 mil) y otros activos por $115 mil (adecuaciones de oficinas arrendadas, software y licencias tecnológicas).

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

Por el lado del pasivo, éste aumenta un 30% y alcanza a $5.141 mil *(Anexo 2-Pasivos y Patrimonio)* y se desglosa de la siguiente forma:

a) 39% corresponde al valor neto del fondo acumulado de asociados (Pasivo: Asociados no adjudicados $9.216 mil; menos Activo: asociados adjudicados $7.359 mil; más ajuste de precios neto $134 mil = $1.991 mil);
b) 48% son cuentas por pagar por $2.455 mil (vehículos por adjudicar: $1.571 mil; concesionarios: $745 mil; proveedores $124 mil y otros por $15 mil);
c) 8% pertenece a otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar por $428 mil (entre los más representativos: provisiones de gastos $178 mil, proveedores $60 mil, impuestos por pagar $52 mil) y
d) 5% que suman $152 mil y $115 mil de participación a trabajadores por pagar e impuesto a la renta por pagar respectivamente.

En lo relacionado al índice de cartera vencida de adjudicados este se incrementó del 2,1% reflejado en el 2007 al 2,8% en promedio en el año 2008 *(Anexo 2-Indice de Cartera Vencida)*. Este comportamiento en la salud de la cartera está por encima de la cifra presupuestada (2,5%) y por lo tanto sin duda es una oportunidad de mejora para el año 2009 con el propósito de incrementar los índices de recuperación de cartera de clientes adjudicados y generar mayor actividad a los grupos de asociados. Debemos poner mayor atención a este rubro y más aún en las circunstancias actuales de mercado. La administración y el Directorio, conscientes de esta situación y bajo una política conservadora, aumentó las provisiones de cartera colocada acumuladas en base a un análisis técnico de $35 mil registrado en el año 2007 a $127 mil al cierre del ejercicio 2008. Continuaremos con una administración responsable y conservadora de la cartera con el propósito de que los resultados financieros reflejados sean consistentes y fidedignos y por sobretodo se implementarán los planes de acción correspondientes con el propósito que los índices mejoren y se mantengan dentro de un marco razonable.

Patrimonio

Por segundo año consecutivo el patrimonio crece por sobre el 90%. Los balances 2007 y 2008 concluyeron con un patrimonio de $741 mil y $1.417 mil respectivamente lo cual en este último ejercicio 2008, corresponde a un incremento del 91% *(Anexo 2-Pasivos y Patrimonio)*.

A continuación un resumen del estado de movimientos del patrimonio reflejado por el Auditor Externo (Deloitte & Touche) en su informe:

(En miles de dólares)				
Saldos al 31 de diciembre del 2006	$ 1.100		-$ 806	$ 294
Utilidad neta ejercicio 2007			$ 446	$ 446
Ajuste			$ 1	$ 1
Saldos al 31 de diciembre del 2007	$ 1.100	-	-$ 359	$ 741
Apropiación de reserva legal		$ 44	-$ 44	
Utilidad neta ejercicio 2008			$ 676	$ 676
Saldos al 31 de diciembre del 2007 y 2008	$ 1.100	$ 44	$ 273	$ 1.417

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

El proyecto originalmente presentado a los accionistas en el año 2004, contemplaba aportes de capital por un total de $1.309 mil durante los 3 primeros años. Hasta la presente fecha los aportes de capital suman $ 1.100 mil producto de dos instancias concertadas en los años 2004 y 2005. En vista de los resultados obtenidos especialmente en los años 2007 y 2008, el favorable flujo de caja que refleja la empresa y su sostenido crecimiento, no va a ser necesario que se realicen aportes adicionales. De igual forma la Administración y el Directorio recomiendan y ponen a consideración de la Junta General, distribuir dividendos a favor de los accionistas equivalentes a la utilidad neta del año 2008, menos las pérdidas acumuladas al 31 de diciembre del 2007, según lo establecido en el artículo trigésimo sexto del estatuto de la empresa, que correspondería a aproximadamente $317 mil establecidos en base al cuadro a continuación detallado:

Saldos 31 de diciembre de 2007	(358.843)			(358.843)
Utilidad neta del año 2008		675.926		675.926
Apropiación de reserva legal del año 2007	(44.555)		44.555	
Apropiación de reserva legal del año 2008		(67.593)	67.593	
Saldo	**(403.398)**	**608.333**	**112.148**	**317.083**

En caso de una favorable resolución por parte de la Junta, el estado de movimiento patrimonial de la empresa al mes de marzo del presente año quedaría de la siguiente forma:

Saldos 31 de diciembre de 2007	1.099.998	(358.843)		741.155
Utilidad neta del año 2008		675.926		675.926
Apropiación de reserva legal del año 2007		(44.555)	44.555	-
Saldo al 31 de diciembre de 2008	1.099.998	272.528	44.555	1.417.081
Apropiación de reserva legal del año 2008		(67.593)	67.593	-
Distribución de dividendos en efectivo a favor de los Accionistas		(317.083)		(317.083)
Saldo del patrimonio luego de resolución de Junta General de Accionistas de marzo de 2009	**1.099.998**	**(112.148)**	**112.148**	**1.099.998**

Esperamos en el futuro mediante las proyecciones que se presentan posteriormente en este informe, continuar con esta favorable tendencia en utilidades y patrimonio.

III. Procesos y Auditoria

Al 31 de diciembre de 2008, la empresa superó los 4.380 asociados y por tanto la base transaccional continua aumentando lo que ha motivado el mejoramiento e incorporación de procesos y controles para prevenir riesgos y dificultades. Dentro de las principales transacciones con recurrencia mensual se encuentran, la emisión de estados de cuenta, el ingreso de contratos nuevos, la recaudación de cuotas mensuales de asociados no adjudicados, el cobro de saldos deudores de asociados adjudicados, manejo de tesorerías individuales por grupo, registro estadístico de pagos por cliente y el servicio al cliente necesarios

para atender más de 5.000 procesos mensuales individuales con sus respectivas derivaciones en requerimientos particulares y específicos.

Dentro de los principales planes implementados en el año 2008 en relación al mejoramiento de procesos y auditoría podemos citar los siguientes:

a) Formación de la unidad de control interno con un recurso dedicado exclusivamente a la capacitación, prevención de riesgos y contingencias, el seguimiento de las áreas en el cumplimiento de recomendaciones y observaciones como también la coordinación en el mejoramiento de políticas y procedimientos.
b) Contratación del Estudio Jurídico Almeida y Asociados con el propósito de contar con asesoría tributaria y conocer con mayor profundidad disposiciones vigentes y nuevas y su correcta aplicación con el fin de prevenir y trabajar proactivamente ante los requerimientos y normas de la autoridad de control.
c) Implementación de nuevo sistema contable en línea con sistema operativo. Si bien el proceso de implementación fue complejo y con dificultades importantes consideramos acertada esta decisión ya que resuelve en gran medida la complejidad del proceso manual de conciliaciones contables.

Se realizaron varias auditorias en distintas áreas por parte de la nueva unidad de control interno, GME y el *Auditor Externo Deloitte & Touche. El resultado de estas revisiones en términos generales fueron* satisfactorias sin embargo se realizaron observaciones y recomendaciones de las cuales varias de ellas se han resuelto oportunamente y otras que no estando concluidas, han sido afrontadas con planes de acción, responsables y fechas de solución. A partir de estas recomendaciones continuamos mejorando incorporando otras unidades de apoyo como la de servicio al cliente, cambios y mejoras en la estructura organizacional de la empresa, en la inversión de equipos y soluciones tecnológicas y en el fortalecimiento de manuales, procesos y controles con el propósito de reducir, eliminar y prevenir riesgos potenciales.

En conclusión, la administración considera que durante el año 2008, la empresa fortaleció sus controles, mejoró sus resultados en auditorías y tiene la firme convicción de continuar mejorando su ambiente de control.

IV. Tecnología

La gestión de la empresa dentro del ámbito tecnológico se concentró en tres grandes temas de transcendencia para su futuro:

a) La implementación de la solución del aplicativo para contabilidad Microsoft Dynamics AX 4.0, versión Advanced Management Edition y desarrollado sobre plataforma Microsoft. La empresa se preparó para este proceso desde los primeros meses del año y logró ponerla en producción en el mes de octubre del año 2008. El beneficio de fondo de este sistema es que aparte de sus amplias prestaciones, trabaja en línea con el sistema de compra programada y por tanto reduce errores y procesos manuales de conciliación entre los dos sistemas.
b) Reevaluación del Sistema Newcon. La administración realizó varios viajes de exploración y un análisis exhaustivo para poner a consideración del Directorio el no continuar con el proyecto tecnológico regional en vista de los riesgos de implementación, las prestaciones que diferían de lo ofertado especialmente para el producto Chevy Plus y los costos directos e indirectos posteriores a

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

la implementación que fueron incrementados. La resolución del Directorio fue no continuar en el mismo lo cual implicó una pérdida extraordinaria de $70 mil aplicada en su totalidad al estado de resultados del año 2008. Se ha planificado en el año 2009, analizar nuevos proveedores especialmente en Brasil y tomar una decisión definitiva en este aspecto.

c) Fortalecimiento del Sistema de Compra Programada (S.C.P) a través del soporte de la empresa Extremo-Sofware. En vista de la contingencia producida por la inexistencia del sistema Newcon, la administración de la empresa anticipó durante el año este problema y fortaleció al sistema existente incorporando nuevos controles, la interfase con el nuevo sistema contable y la incorporación de nuevas prestaciones para sostener la operación adecuadamente en el mediano plazo.

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.

V. Objetivos y Presupuesto 2009

Para el año 2009, la situación de mercado tanto local como mundial presenta desafíos importantes, sin embargo la experiencia de ChevyPlan Colombia, Venezuela y Argentina de más de 15 años en dichos mercados permiten determinar que precisamente en entornos económicos adversos, inestables y volátiles, este tipo de actividad muestra generalmente mayores oportunidades y crecimiento.

En base a los antecedentes antes expuestos, la administración de Plan Automotor Ecuatoriano S.A. a través de su Directorio, ha realizado una proyección seria de su estrategia y objetivos para el 2009 *(reflejada en el cuadro a continuación detallado y en al Anexo 3-Objetivos y Proyecciones 2009),* considerando la coyuntura actual, la tendencia financiera mundial y las principales adversidades que se presenten en el mercado local. La empresa no está exenta de los riesgos de su entorno y por tanto su proyección no contempla garantías, sin embargo las oportunidades son las que adecuadamente aprovechadas, mostrarán los resultados esperados.

		Financiero 2009	% Crecim.	Stretch 2009	% Crecim.
Financieros					
Ingresos	4.290	5.597	30%	5.948	39%
Costos de Contribución	1.075	1.429	33%	1.523	42%
Margen Comercial	3.215	4.168	30%	4.425	38%
Egresos	2.142	2.780	30%	2.888	35%
Depreciación / Amortización	57	185	224%	205	259%
Utilidad Antes de Part. e Impuestos	**1.016**	**1.203**	18%	**1.332**	31%
Utilidad Neta	**676**	**766**	13%	**848**	25%
Comerciales					
Venta de planes	2.727	3.310	21%	3.532	30%
Entrega de vehículos	1.060	1.402	32%	1.455	37%
Fuerza Ventas ChevyPlan	60	103	72%	105	75%
Fuerza Ventas Concesionarios	38	39	3%	39	3%
M.S. ChevyPlan en GM	2,2%	3,3%	50%	3,3%	47%
Participación ChevyPlan - Planes	41,3%	45,6%		46,3%	

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

Es importante anotar que existen factores claves de éxito para que el presupuesto antes detallado sea superado y que los señalamos en la presentación que acompaña a este informe *(Anexo 3-Factores Claves de Éxito).*

Consideramos acertada y positiva la experiencia de estos 5 años tanto con los accionistas como por el Directorio el cual cuenta con miembros que equilibradamente representan a los tres grupos empresariales. Este balance y sinergia son un aporte fundamental para la administración de la empresa con el propósito de establecer las directrices de sus accionistas que permitan superar los obstáculos y conseguir los objetivos propuestos.

Valoramos la experiencia del manejo financiero y crediticio de Produbanco, el apoyo del equipo comercial y de control interno de General Motors del Ecuador y la cobertura y distribución a través del trabajo diario con una excelente red de concesionarios Chevrolet a nivel nacional. Todos estos elementos combinados con un comprometido y determinado equipo humano que forma parte de la empresa, hacen de Planautomotor la empresa líder en sistemas de compra programada de vehículos en el Ecuador.

Finalmente y de manera particular deseamos extender formalmente nuestro agradecimiento a ustedes señores Accionistas por la confianza depositada en la administración de la empresa; al Presidente del Directorio, Sr. José Ricaurte. por su profesionalismo, entusiasmo y dirección durante este año; a los miembros del Directorio por su aporte mes a mes, su constante preocupación, tiempo y energía; 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; 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; a la AECGM a través de su Ex Presidente Sr. José Luis Sevilla por ser un canal de comunicación proactivo con la red de concesionarios Chevrolet, al Dr. Dennys Tamayo, Secretario del Directorio por sus constantes recomendaciones y asesoría en el ámbito legal y; al equipo Gerencial y humano de la empresa por su convicción y apoyo constante sin el cual todos estos resultados obtenidos en el año 2008 y los anteriores no se hubiesen concretado.

Atentamente,

Pablo D. Ordóñez
Gerente General

Dirección: Av. 10 de Agosto N47-67 y Psje. Sánchez Melo • Telfs.: 2416 070 / 2416 281 / 2416 563

Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía Plan Automotor Ecuatoriano S.A. PLANAUTOMOTOR

Quito, 18 de Marzo de 2009

ChevyPlan

Plan Automotor Ecuatoriano S.A. ChevyPlan

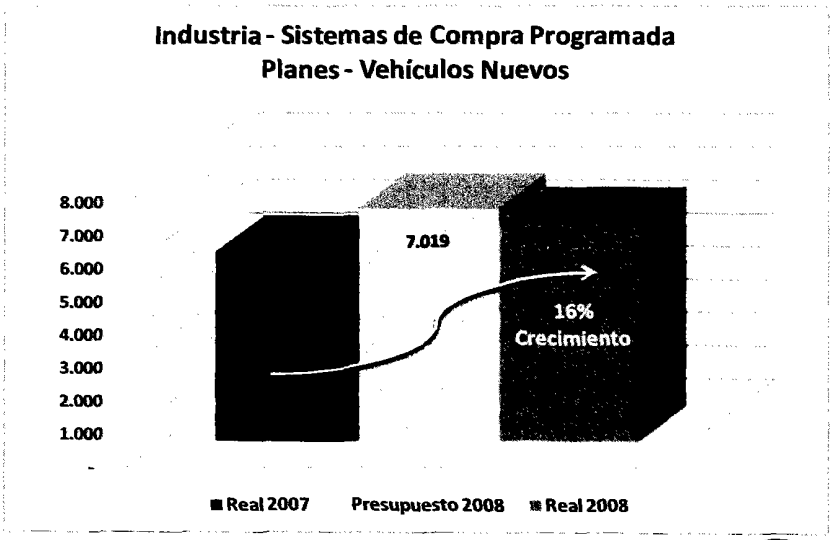
Informe de Gerente General al 31 de Diciembre de 2008 Junta General de Accionistas

ChevyPlan

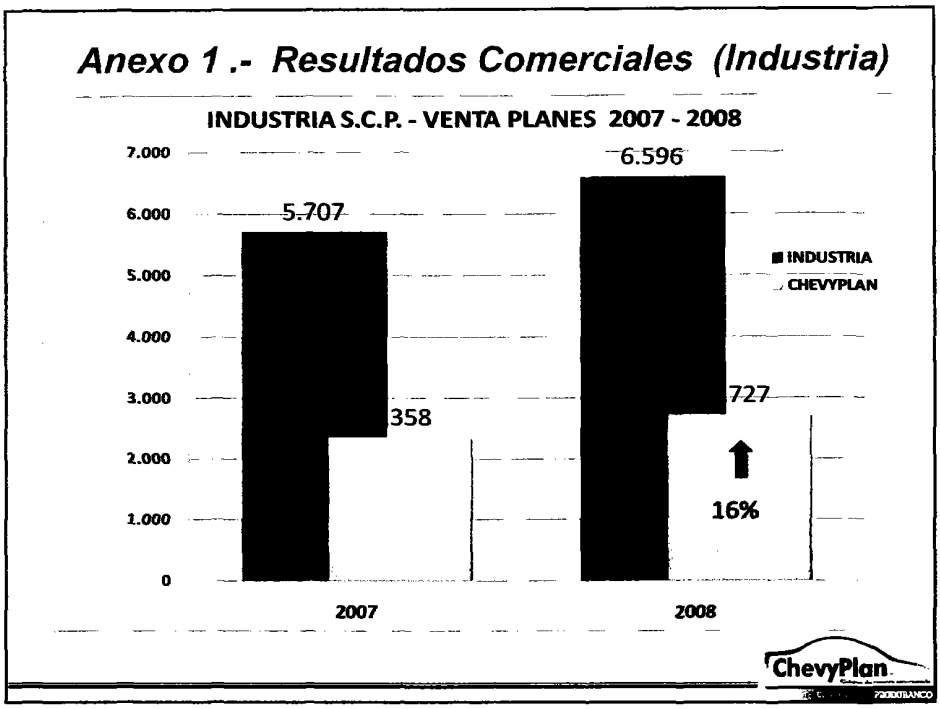
Anexos
al Informe de Gerencia General

Anexo 1 - Resultados Comerciales
Anexo 2 - Resultados Financieros
Anexo 3 - Objetivos y Presupuesto 2009

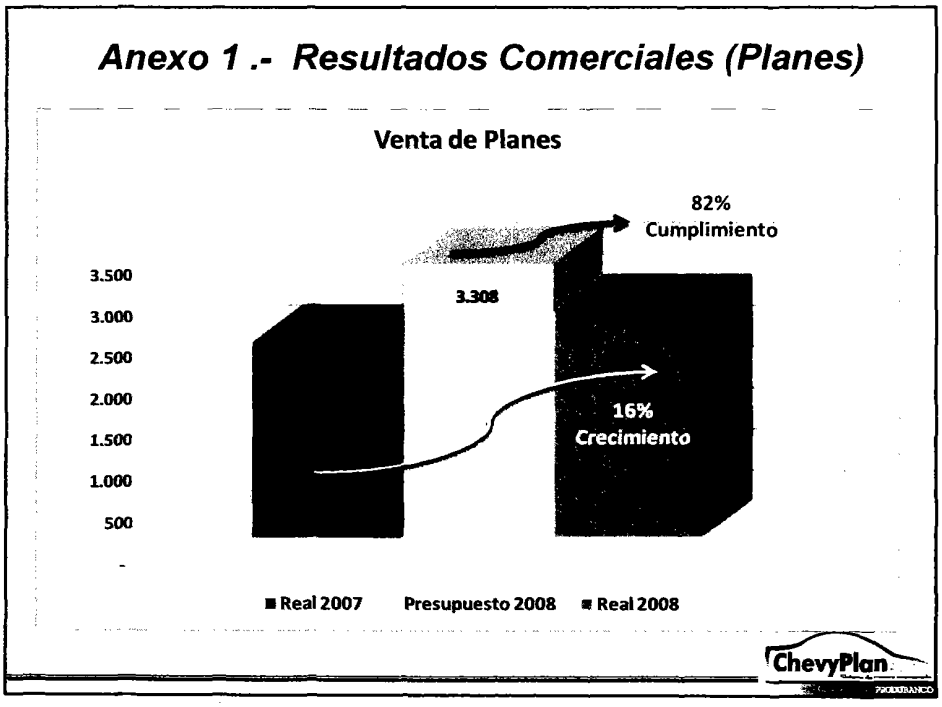
Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Industria)



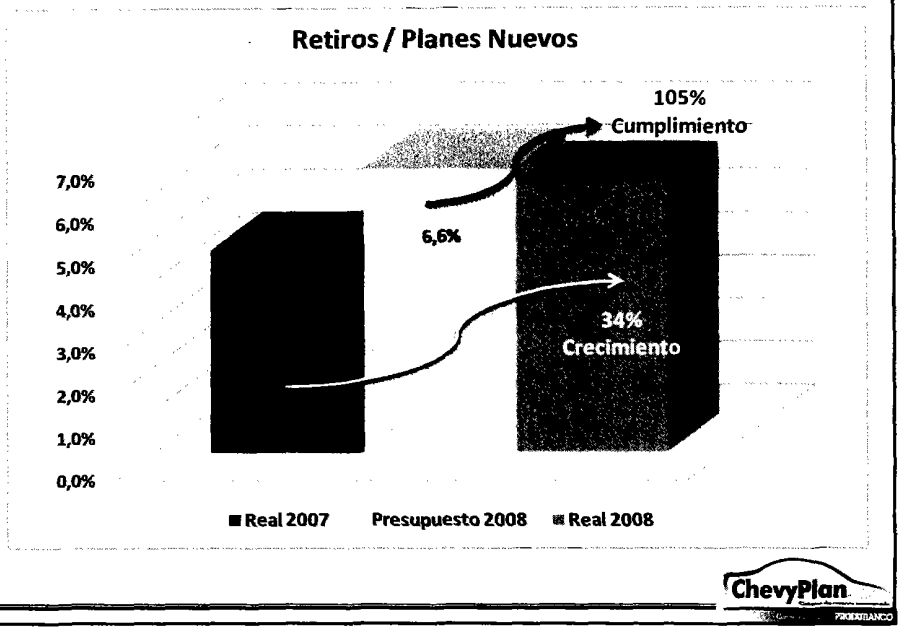
Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Industria)



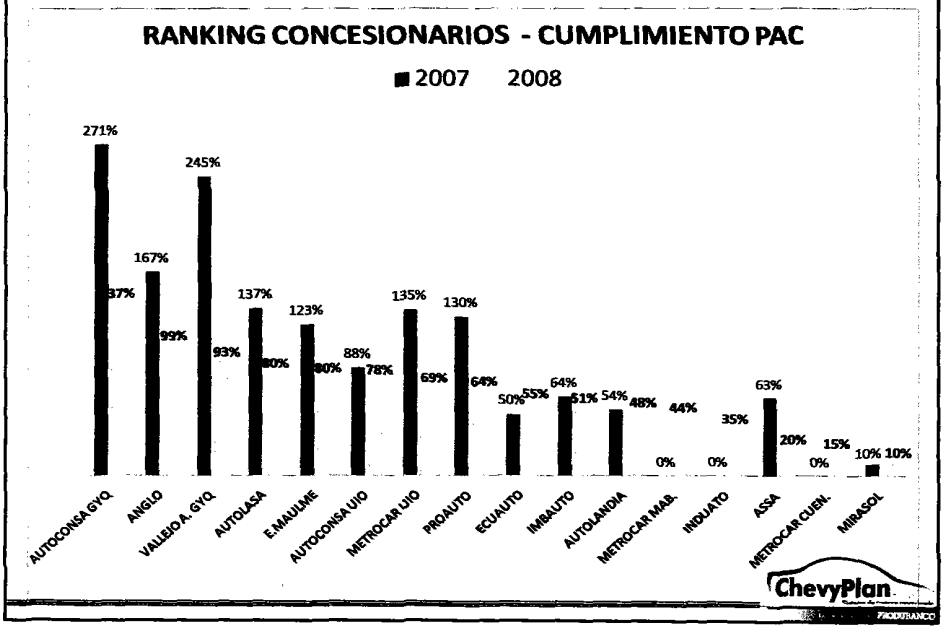
Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Planes)



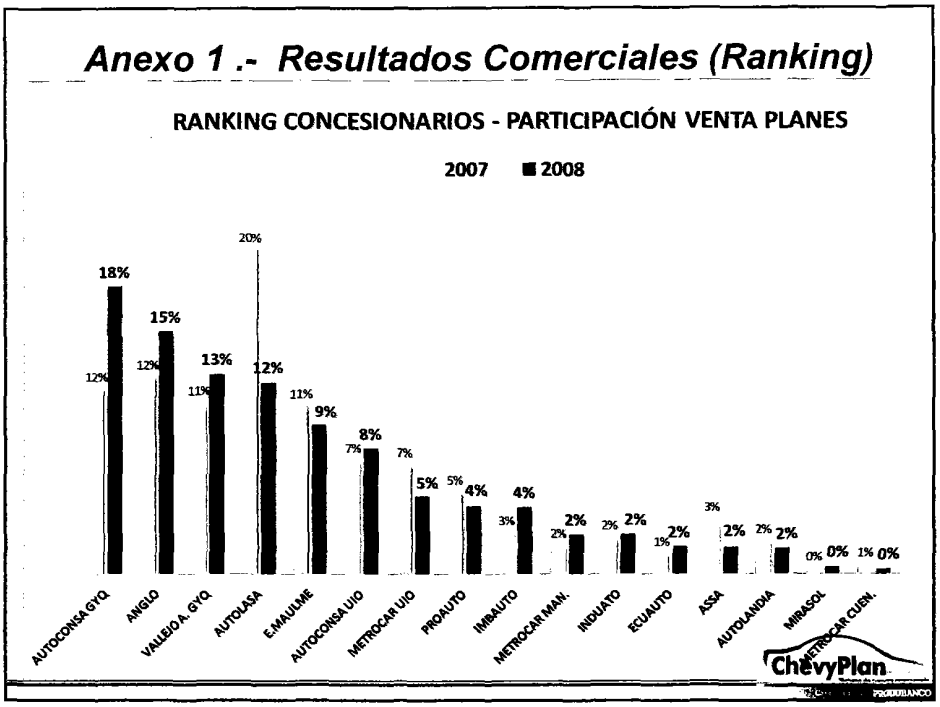
Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Retiros)



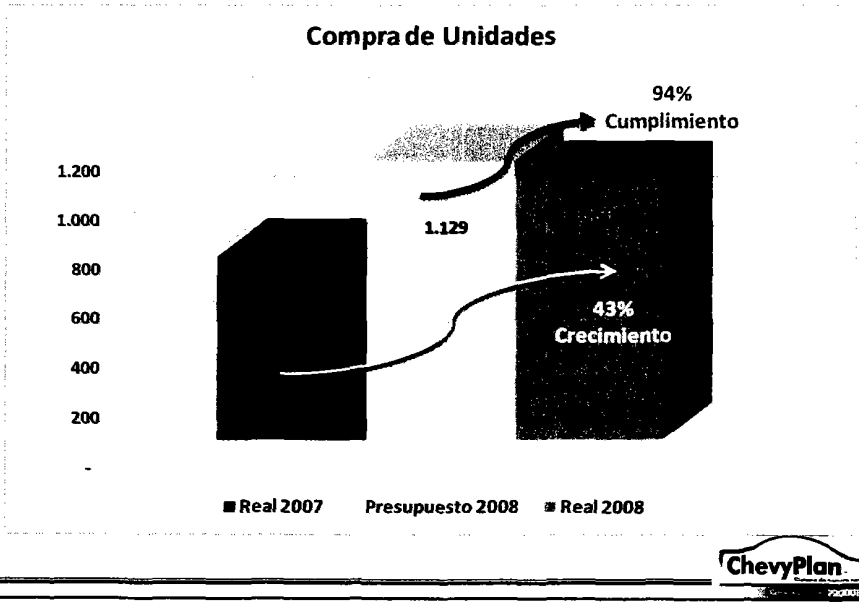
Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Ranking)



Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Ranking)

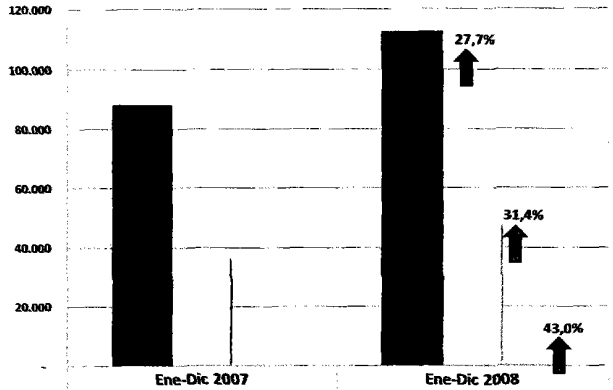


Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Unidades)



Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Unidades)

COMPARATIVO ENE -DIC 07-'08
INDUSTRIA VEHICULOS - VENTAS RETAIL GM - COMPRAS

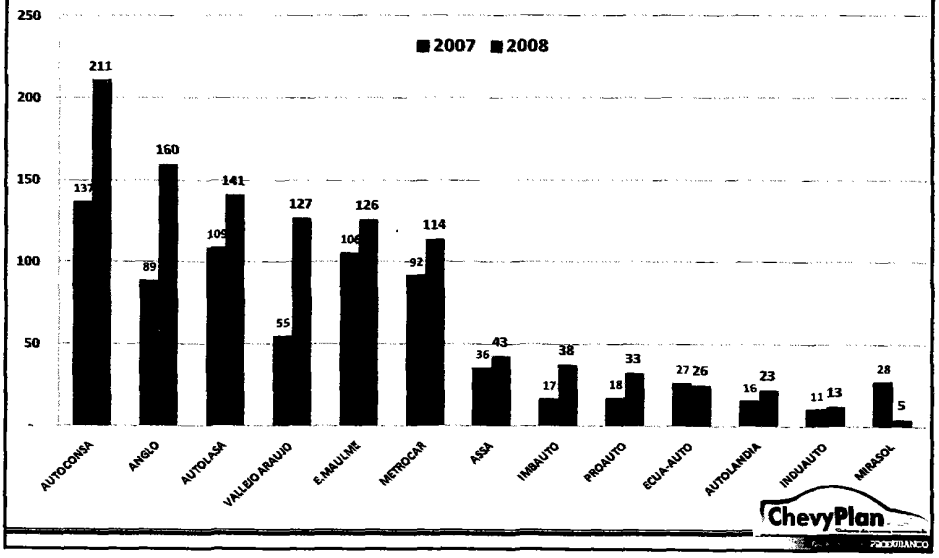


	Ene-Dic 2007	Ene-Dic 2008
INDUSTRIA	88.203	112.599
GM	36.174	47.520
COMPRAS CHEVYPLAN	741	1.060

ChevyPlan

Anexo 1 .- Resultados Comerciales (Unidades)

VEHICULOS COMPRADOS A LA RED POR CONCESIONARIO 2007 - 2008



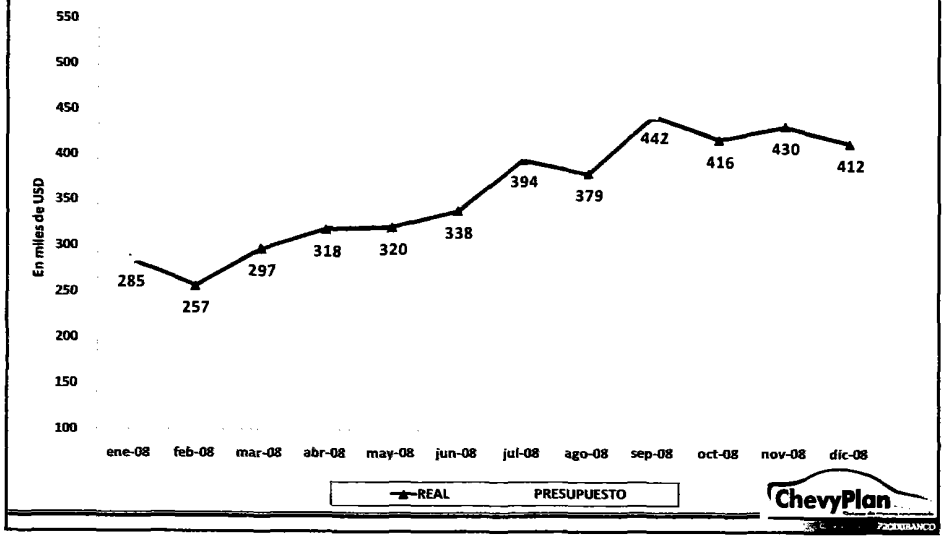
ChevyPlan

Anexo 2 .- Resultados Financieros (Estado de Pérdidas y Ganancias)

INGRESOS OPERACIONALES:					
Ingresos por cuotas de inscripción	1.225	1.781	1.505	23%	85%
Ingresos por cuotas de administración	799	1.549	1.233	54%	80%
Comisiones ganadas	688	942	964	40%	102%
GASTOS DE OPERACION:					
Gastos de administración	1.190	1.946	1.942	63%	100%
Gastos comerciales	1.115	1.792	1.191	7%	66%
OTROS INGRESOS (GASTOS):					
Intereses ganados	175	390	306	75%	78%
Otros ingresos (gastos), neto	75	115	141	88%	123%
MENOS:					
Participación a trabajadores	98	156	152	56%	98%
Impuesto a la renta	113	221	188	66%	85%

ChevyPlan

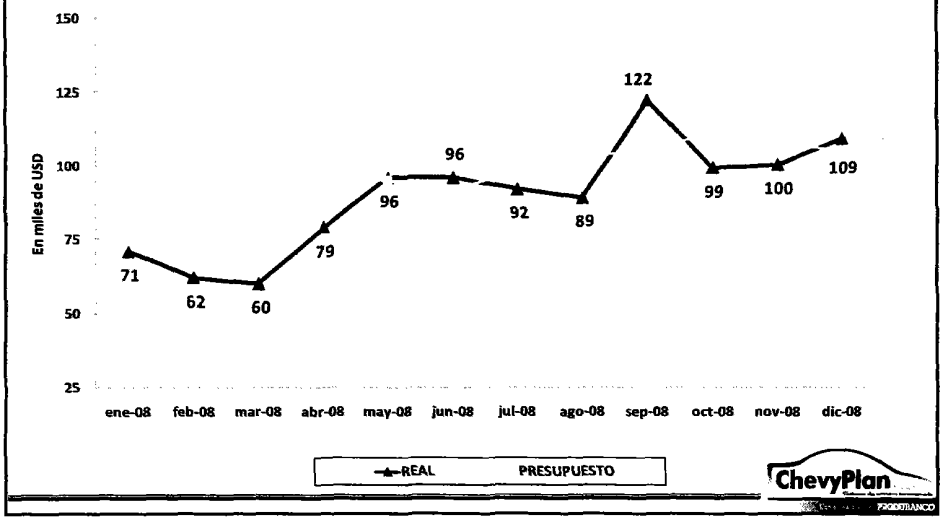
Anexo 2 .- Resultados Financieros (Estado de Pérdidas y Ganancias)



ChevyPlan

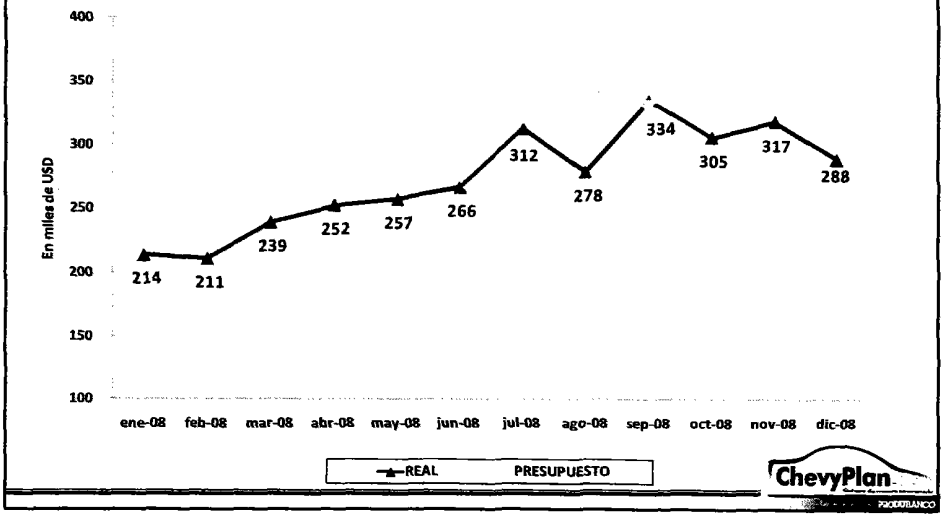
Anexo 2 .- Resultados Financieros (Estado de Pérdidas y Ganancias)

EVOLUCION DE COSTO DE VENTAS
REAL VS. PRESUPUESTO



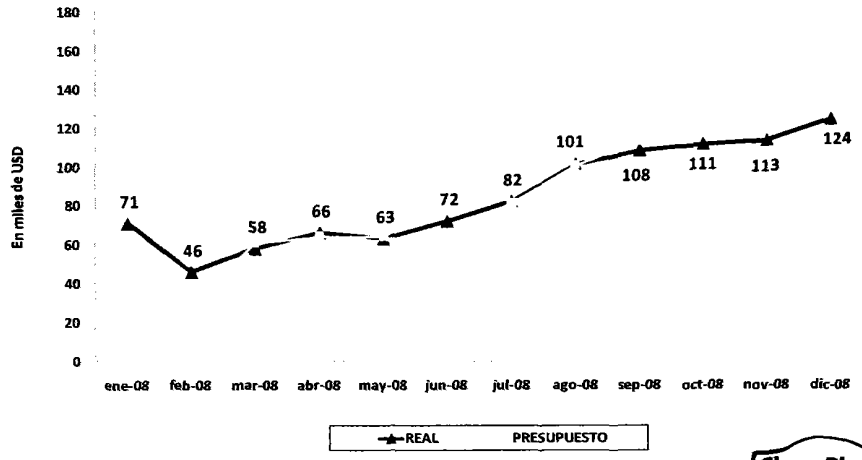
Anexo 2 .- Resultados Financieros (Estado de Pérdidas y Ganancias)

EVOLUCION DEL GASTO TOTAL
REAL VS. PRESUPUESTO



Anexo 2 .- Resultados Financieros (Estado de Pérdidas y Ganancias)

EVOLUCION DE RESULTADOS
REAL VS. PRESUPUESTO



Anexo 2 .- Resultados Financieros (Balance General - Activos)

ACTIVOS					
Activos Corrientes					
Caja y Bancos	496	11%	282	4%	-43%
Inversiones Temporales	3.687	79%	5.662	86%	54%
Gastos Anticipados y Otras Cuentas por Cobrar	348	7%	310	5%	-11%
Total Activos Corrientes	4.531	97%	6.254	95%	38%
Propiedades y Equipo					
Instalaciones	2	0%	4	0%	100%
Muebles y enseres	90	2%	124	2%	38%
Vehículos	23	0%	53	1%	130%
Equipos de oficina y seguridad	18	0%	21	0%	17%
Equipo de computo	6	0%	26	0%	333%
Total	139	3%	228	3%	64%
Menos Depreciación Acum.	40	1%	39	1%	-3%
Propiedades y Equipo Neto	99	2%	189	3%	91%
Otros Activos	53	1%	115	2%	117%

Anexo 2 .- Resultados Financieros (Balance General – Pasivos y Patrimonio)

PASIVOS					
Pasivos Corrientes					
Fondo Acumulado	**1.279**	**32%**	**1.991**	**39%**	**56%**
Cuentas por pagar	**2.274**	**58%**	**2.455**	**48%**	**8%**
Otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar	**200**	**5%**	**428**	**8%**	**114%**
Participación a Trabajadores por pagar	**98**	**2%**	**152**	**3%**	
Impuesto a la renta por pagar	**91**	**2%**	**115**	**2%**	
Total Pasivos Corrientes	**3.942**	**100%**	**5.141**	**100%**	**30%**
Patrimonio de los Accionistas					
Capital Social	**1.100**		**1.100**		**0%**
Reserva Legal			**44**		
Pérdidas Acumuladas	**-359**		**273**		**-176%**
Patrimonio	**741**		**1.417**		**91%**

ChevyPlan

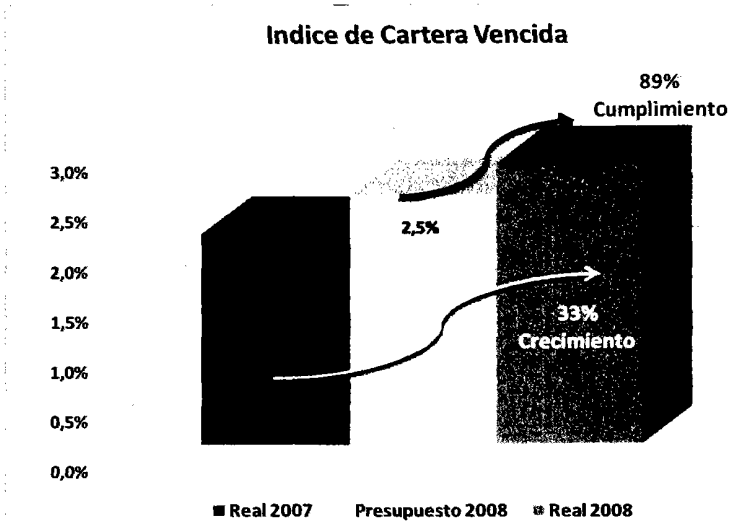
Anexo 2 .- Resultados Financieros (Utilidad Susceptible a Distribución)

Saldos 31 de diciembre de 2007	(358.843)			(358.843)
Utilidad neta del año 2008		675.926		675.926
Apropiación de reserva legal del año 2007	(44.555)		44.555	
Apropiación de reserva legal del año 2008		(67.593)	67.593	
Saldo	**(403.398)**	**608.333**	**112.148**	**317.083**

Saldos 31 de diciembre de 2007	1.099.998	(358.843)		741.155
Utilidad neta del año 2008		675.926		675.926
Apropiación de reserva legal del año 2007		(44.555)	44.555	-
Saldo al 31 de diciembre de 2008	1.099.998	272.528	44.555	1.417.081
Apropiación de reserva legal del año 2008		(67.593)	67.593	-
Distribución de dividendos en efectivo a favor de los Accionistas		(317.083)		(317.083)
Saldo del patrimonio luego de resolución de Junta General de Accionistas de marzo de 2009	**1.099.998**	**(112.148)**	**112.148**	**1.099.998**

ChevyPlan

Anexo 2 .- Resultados Financieros (Índice de Cartera Vencida)



ChevyPlan

Anexo 3 .- Objetivos y Presupuesto 2009

Estrategia 2009

Crecimiento Financiero: Continuar con un crecimiento en la utilidad neta del 35% en el presupuesto Stretch.

Prioridades: **Capacitación al personal; crecimeinto de venta de planes de 24% y compra de unidades en un 35%; Mejorar la recuperación de cartera tanto de ahorristas como adjudicados mediante un indice de persistencia del 70%**

Prioridades: Consolidar el Area de RRHH; *Promover activamente el desarrollo tecnológico para reducir procesos manuales;* Mejorar y desarrollar canales de comunicación interna , con concesionarios y GME

Reingenieria: Diagnóstico, perfeccionamiento e incorporación de políticas, procesos y funciones = eficiencia.

BASE: Desarrollo integral de concepto y area de servicio al cliente que busque mejorar indicadores tanto con asociados como con concesionarios.

Crecimiento Utilidad Neta – 25%

Mejorar Persistencia al 70

Desarrollo de Area de RRHH

Prioridad a desarrollo Tech

Reingenieria de Politicas, Procesos y Funciones

Desarrollo Integral de Servicio al Cliente

ChevyPlan

Anexo 3 .- Objetivos y Presupuesto 2009 (Cifras)

	[redacted]	Financiero 2009	% Crecim.	Stretch 2009	% Crecim.
Financieros					
Ingresos	4.290	5.597	30%	5.948	39%
Costos de Contribución	1.075	1.429	33%	1.523	42%
Margen Comercial	3.215	4.168	30%	4.425	38%
Egresos	2.142	2.780	30%	2.888	35%
Depreciación / Amortización	57	185	224%	205	259%
Utilidad Antes de Part. e Impuestos	**1.016**	**1.203**	18%	**1.332**	31%
Utilidad Neta	**676**	**766**	13%	**848**	25%
Comerciales					
Venta de planes	2.727	3.310	21%	3.532	30%
Entrega de vehículos	1.060	1.402	32%	1.455	37%
Fuerza Ventas ChevyPlan	60	103	72%	105	75%
Fuerza Ventas Concesionarios	38	39	3%	39	3%
M.S. ChevyPlan en GM	2,2%	3,3%	50%	3,3%	47%
Participación ChevyPlan - Planes	41,3%	45,6%		46,3%	

ChevyPlan

Anexo 3 .- Objetivos y Presupuesto 2009 (Factores Claves de Exito)

a. Base de crecimiento comercial se fundamenta en escenario de restricción moderada para financiamiento y crédito directo. Coyuntura inestable, que favorece a esta actividad, se refleje durante el 2009.
b. Ser parte del Business Plan de GME en cuanto a objetivos y acciones conjuntas. Continuar con estrategias conjuntas e integrales en lo relacionado a objetivos comerciales.
c. Ser parte formal del Business Plan de cada concesionario = PAC. Revisiones semestrales con GME.
d. Visión de mediano y largo plazo de socios comerciales = concesionarios y GME.
e. Intensificar comunicación y trabajo en equipo con concesionarios activos e inactivos en la relación.
f. Iniciativas e inversión conjunta con GME y concesionarios.
g. Incremento no mayor al 15% del S.M.V. y no incorporación de cambios profundos al régimen laboral.
h. Continuidad de dólar dentro de régimen monetario.
i. No realizar cambios de fondo en las condiciones comerciales con GME y concesionarios.
j. Prioridad de entrega de unidades para ChevyPlan. Inventario oportuno.

ChevyPlan

Ante la adversidad, crecemos más y nuestras empresa se fortalece…

Gracias !!!