

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACIÓN DE GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.

EJERCICIO ECONOMICO 2010.-

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Compañías y según la Resolución de la Superintendencia de Compañías ADM 92409 del 11 de agosto de 1992 publicada en el R.O 44 con fecha 13 de Octubre de 1992, presentó a la Junta General de Accionistas de General Motors del Ecuador S.A el informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2010.

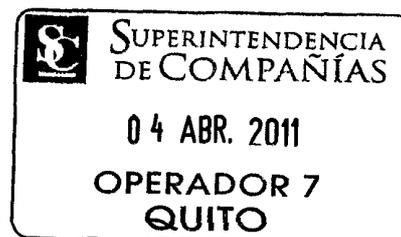
ENTORNO DEL NEGOCIO.-

El 2010 fue un año positivo tanto para General Motors del Ecuador (GMEc) como para la industria automotriz ecuatoriana. El volumen de ventas alcanzado confirma una evolución del sector, motivada en gran medida por la reactivación del financiamiento.

Frente a este escenario, General Motors del Ecuador y la marca Chevrolet respondieron oportunamente a la demanda proporcionando a los consumidores vehículos de excelentes características y alta calidad.

Con la introducción de nuevos modelos, Chevrolet reafirma su constante preocupación por conocer y atender las necesidades del mercado y demuestra que la innovación y el mejoramiento continuo son elementos indispensables en todos los procesos desarrollados por la marca.

Las estrategias implementadas durante el 2010 permitieron atender adecuada y eficientemente las necesidades del cliente al ofrecer un robusto portafolio de producto y un excelente servicio posventa.



CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

Objetivos Generales Vehículos:

Gracias a exitosas estrategias comerciales y a un equipo humano muy comprometido, GMec y la marca Chevrolet ratificaron su liderazgo durante el 2010 con el 41% de participación de mercado en la industria y se mantuvo en la primera posición en todos los segmentos en los cuales compete.

El Chevrolet Aveo conservó su indiscutible número uno en el segmento de pasajeros con un 44,5% de participación; de esta familia, el Aveo Activo fue el más vendido con 10.842 unidades. La Luv D-Max continua siendo la pick up favorita y el liderazgo de Chevrolet dentro de este segmento se ratifica con un 32,3% de participación durante el 2010. En el segmento de los todo terreno, la participación de Chevrolet alcanzó el 49,1% con el Grand Vitara SZ como el gran destacado.

El 2010 fue un año de interesantes novedades para el portafolio Chevrolet pues se introdujo 9 modelos destinados a atender las más diversas necesidades de nuestros clientes y solventar las exigencias de diferentes segmentos; todo esto con la más alta calidad y el respaldo y garantía de la marca automotriz número uno del país.

En el mes de enero, Captiva Sport la opción más completa de su categoría llegó a Ecuador para complementar el segmento de vehículos utilitarios.

El atractivo diseño exterior y versatilidad de la Van N200 ingresaron en marzo al Ecuador. Dirigida no sólo al segmento familiar, sino también al sector comercial empresarial y de flotas.

A finales del segundo trimestre, la marca presentó su línea de alta gama "LO NUEVO DE CHEVROLET" y sorprendió a sus clientes con una fresca y renovada imagen. Vehículos de alta tecnología e inconfundible diseño; consiguieron reflejar la transformación y el rejuvenecimiento de Chevrolet. El Cruze; la reinvención del clásico Camaro y los modelos híbridos Tahoe y Silverado fueron los protagonistas.

El segmento pasajeros se refrescó en septiembre con el Chevrolet Spark GT que destacó por sus dimensiones, desempeño, seguridad y eficiente consumo de combustible.

CM

Una nueva generación de camiones fue presentada en el mes de octubre. La Serie N Reward y Serie F Forward, llegaron a nuestro país para entregar al sector empresarial y a sus usuarios más alternativas de transporte de carga.

Al cierre del año, eficiencia y desempeño mejorados se hicieron presentes con una nueva versión del SUV más vendido de los últimos tres años, el Chevrolet Grand Vitara SZ. Equipado con motor 2.0L y 2.4L VVT posee renovadas prestaciones que continúan destacándolo.

Con la introducción de estos nuevos modelos, Chevrolet reafirma su constante preocupación por conocer y atender las necesidades del mercado, y demuestra que la innovación y el mejoramiento continuo son elementos indispensables en todos los procesos desarrollados por la compañía.

Objetivos Generales Posventa:

El negocio de venta de partes y accesorios, durante 2010 presentó un crecimiento importante del 22,4% versus 2009. La facturación neta de Partes y Accesorios alcanzó la cifra record de \$62 millones. El resultado alcanzado confirma la consolidación del Servicio Posventa de la Red de Concesionarios Chevrolet, así como de otros canales de venta a nivel nacional.

Las operaciones del Centro de Distribución de Partes y Accesorios cerraron durante el año 2010 con sus indicadores de gestión por encima de las expectativas establecidas a inicios del año. Esto es el resultado de la aplicación de iniciativas de mejora continua en todos sus procesos lo que a su vez se reflejó en un incremento de la productividad (capacidad de despacho de materiales), y que no significa otra cosa que un aprovechamiento cada vez más óptimo de los recursos. Los niveles de inventario y rotación de inventario mejoraron significativamente llegando a presentar al cierre del periodo 2010 una rotación de 3.59 veces / año, mientras que en 2009 la rotación de este inventario alcanzó niveles de 2,82 veces / año.

Durante 2010, el Proyecto de GM Difference mantuvo mejoras en el servicio posventa brindado a través de la Red de Concesionarios Chevrolet, esfuerzos que se traducen en los indicadores de Satisfacción del Cliente en la posventa, que en 2010 mejoró 5,7 puntos porcentuales para pasar de un valor de 50% en 2009 a 55,7% en 2010.

CH

Objetivos Generales Corporativo:

Durante el 2010, el trabajo de Chevrolet fue reconocido con varias distinciones. El líder del Sector Automotor continúa figurando en los más importantes Rankings empresariales; la Revista Vistazo en su edición de las 500 mayores empresas ubicó a Ómnibus BB en el quinto lugar y a General Motors en el puesto 55; en su especial sobre las marcas más recordadas Chevrolet figuró en la clasificación general entre las 10 primeras y tuvo presencia en casi todos los segmentos en los que se aplicó la medición. La Revista Ekos, Economía y Negocios entregó a GMEc y OBB, la distinción del Ekos de Oro al Sector Automotor y el Ilustre Municipio de Quito con motivo del Trigésimo Quinto aniversario de OBB confirió a la compañía una mención honorífica por su indiscutible aporte al desarrollo y crecimiento del país.

Para GMEc la Responsabilidad Social Empresarial es un eje fundamental de su actividad que se refleja en las buenas prácticas que mantiene tanto al interior como al exterior de la empresa y que evidencian su compromiso con la sociedad y el entorno.

El Programa insignia de Chevrolet "Conductor Elegido" que inició desde 2008 en alianza con la Policía Nacional; cumplió dos años de operación en Quito, uno en Cuenca y se extendió a la ciudad de Ambato. Las charlas y actividades ejecutadas permitieron cerrar el año con más de 22.000 Conductores Elegidos inscritos.

Iniciativas emprendidas para promover el crecimiento de empleados y colaboradores, como la Escuela de Ventas Chevrolet, el Programa Aprendices Chevrolet y el Modelo de Gestión para la Competitividad (MGC) dirigido a la cadena de proveedores; se fortalecen en el tiempo y continúan trabajando de manera sostenida y constante para fomentar a través de la capacitación y la transferencia de conocimiento el crecimiento y progreso de estas personas.

Como parte de las acciones de responsabilidad social en aporte a la comunidad, GMEc estableció una relación de cooperación con el Colegio Juan de Salinas, institución educativa ubicada en la zona aledaña al Centro de Repuestos Chevrolet en Sangolquí; el plan de apoyo ejecutado en el 2010 posibilitó la implementación de dos laboratorios de computación, una biblioteca virtual y el desarrollo de una jornada de arborización con los estudiantes.

Para la Compañía el ejercicio de la responsabilidad social es un compromiso no sólo con la gente sino con el futuro, en ese sentido ha establecido como parte importante de su actividad, asegurar una operación respetuosa con el entorno y la

OK

creación de una cultura ambiental entre los colaboradores. Se destacan en este aspecto acciones como: Programa integral de gestión de residuos y manejo integral del agua.

Objetivos Específicos :

Chevrolet, líder absoluto del Mercado:

- Chevrolet vendió durante el 2010 53.429 unidades en una industria que alcanzó el récord histórico de 130.350 unidades.
- GMEc y su marca Chevrolet, ratifican en el 2010 su liderazgo con una participación de mercado del 41%.
- Chevrolet se mantiene como marca líder en participación de mercado en los diferentes segmentos: 44,5% en segmento pasajeros; 32,3% en camionetas y 49,1% en todo terreno.
- Chevrolet Ecuador exportó al mercado colombiano 10.109 unidades durante el 2010.

Recursos Humanos:

- La organización alcanzó el cumplimiento del objetivo de inserción de empleados con discapacidad, llegando al final del año al 3.43%, equivalente a 6 empleados, distribuidos tanto en áreas productivas como administrativas. Además se llevaron a cabo las actividades necesarias de sensibilización y acoplamiento entre el resto de la organización y el personal discapacitado.
- En el mes de septiembre del 2010 se evaluó el clima laboral de GMEc obteniendo un 79.5% de satisfacción laboral. A partir de entonces y como plan del 2011 se está trabajando en planes de acción a fin hacer de GMEc la mejor empresa para trabajar.

Compras y Logística:

- En línea con el objetivo de transferir tecnología y continuar desarrollando industrialmente el sector, se destaca particularmente el crecimiento de 489% en las compras para Postventa, lo cual estratégicamente facilita la consecución de repuestos originales fabricados en el país para los clientes de la marca en la red de concesionarios autorizada.
- La calidad de los proveedores nacionales no se quedó atrás, al contrario, tuvo un desarrollo importante, resultado del trabajo en equipo con la base de proveedores. Lograron la certificación QSB (Quality System Basics) 13 proveedores de la marca Chevrolet. Paralelamente, en los últimos 2 años 10 proveedores de la marca participaron en el MGC, modelo de gestión para la competitividad.

Finanzas:

- Los objetivos de margen de contribución y costo estructural fueron superados durante el 2010, así el objetivo de margen de contribución fue del 8.4% sobre ventas y se logró un 12,8%, y el objetivo de costo estructural sobre las ventas fue del 6.3% y se alcanzó un 4.3%.
- En cuanto al financiamiento de repuestos se dio un importante acuerdo comercial con Banco de Guayaquil, donde el financiamiento directo que se venía otorgando a los concesionarios pasa a estar en cabeza del banco a través de la asignación de líneas de crédito para cada Concesionario y Distribuidor de Repuestos. Con esta nueva figura GMEc busca principalmente enfocarse en el negocio de comercialización de Repuestos dejando el tema de financiación en cabeza de una entidad experta en el tema y adicionalmente generando un mejor nivel de liquidez de la empresa. Este esquema fue implementado en Julio y evidencia el liderazgo de la marca Chevrolet y General Motors al lograr un acuerdo innovador con la Banca Ecuatoriana.

Handwritten signature or mark.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO Y DEMAS NORMATIVA VIGENTE.-

General Motors del Ecuador S.A a través de sus administradores, funcionarios, empleados y trabajadores ha dado cumplimiento con las normas legales, y reglamentarias que rigen a esta Compañía, así como también con el Estatuto Social y con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y Directorio.

HECHOS EXTRAORDINARIOS.-

No se han producido en el año 2010 hechos extraordinarios que deban ser comunicados.

CUMPLIMIENTO CON NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.-

De acuerdo con la Resolución No. 04.Q.IJ.001 del 27 de febrero de 2004 emitida por la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No.289 del 10 de marzo del 2004, informo que la Compañía mantiene en su estructura de control interno las revisiones y controles adecuados para garantizar el cumplimiento de las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor; por lo tanto, de acuerdo con mi conocimiento la Compañía cumple con las referidas normas.

CUMPLIMIENTO CON LAS DISPOSICIONES GENERALES DEL CODIGO DE TRABAJO, RESOLUCIONES DE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y OTRAS NORMAS RELACIONADAS.-

GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A actúa en apego a las normas establecidas y hace seguimiento permanente al cumplimiento de las disposiciones que rigen la contratación de personal y las relaciones laborales, así como las disposiciones y resoluciones de la Superintendencia de Compañías

COMPARACIONES DE LA SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑIA.-

Al cierre del ejercicio, la situación de la Compañía se muestra aún mejor que el año anterior, alcanzando un total de activos de US\$213 millones, de los cuales US\$178 millones corresponden a activo corriente.

Al cierre del ejercicio 2010 (US\$129 millones) comparándolo con 2009 (US\$143 millones), se muestra una disminución en el patrimonio de US\$14 millones, situación que representa una gran solidez, considerando además la distribución de utilidades que se realizó durante el año 2010 por US\$43.6 millones.

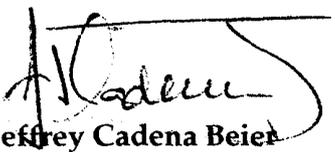
En cuanto a resultados, la utilidad neta de la Compañía al cierre del ejercicio es de US\$ 29.5 millones mostrando un incremento del 53% con relación a la utilidad del 2009 (US\$ 19 millones)

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.-

Es nuestra recomendación a la Junta General de Accionistas que de la utilidad neta resultante del 2010 (US\$ 29.5 millones), se apropie la reserva legal de acuerdo al porcentaje de ley, y la utilidad restante se distribuya como dividendo.

Aspiramos a que en el año 2011 las condiciones de la economía y la perspectiva de reglas y negocios mejoren, que el Gobierno tome las medidas correctas a fin de mantener una estabilidad macroeconómica y política que atraiga la inversión extranjera y mejore las condiciones para los empresarios y el país, y de esa forma mantener la tendencia actual y llegar a la Junta del próximo año con los mejores resultados.

Atentamente,


Jeffrey Cadena Beier
Presidente Ejecutivo y Representante Legal
Marzo del 2011



AD