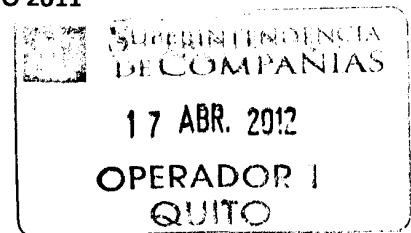


INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PRODURENTING S.A. , POR EL EJERCICIO DEL AÑO 2011



Señores Accionistas de Produrenting S.A.:

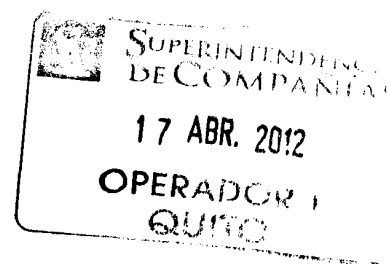
En el informe de gestión correspondiente al año 2011, la Gerencia General de Produrenting S.A., presenta a ustedes el informe de acciones realizadas durante el período mencionado, en especial a las actividades cumplidas para el logro de las metas planteadas y principalmente para la aplicación de los recursos presupuestados asignados.

ORGANIZACIÓN Y RECURSO HUMANO:

Cumpliendo con la fecha planteada para iniciar sus labores comerciales, el 1ro de julio de 2011, PRODURENTING inicia su operación con una estructura muy liviana, pero con experiencia sólida en las áreas bases de la empresa (financiera, comercial y operativa), con un producto estructurado para ofrecer a los clientes de PRODUBANCO un servicio de *arrendamiento a su medida*, con excelencia en el servicio post-venta, completa autonomía y control en la administración de su flota de vehículos.

Se realizó con la colaboración de Recursos Humanos el levantamiento de los perfiles de los ejecutivos que se incorporaron en el transcurso del año a la empresa. Se contrató a los 3 subgerentes que dirigirán las Áreas: Comercial, Finanzas y Operaciones con experiencia en el negocio de Renting, y quienes con mucho profesionalismo nos han permitido ir cumpliendo cada hito que nos hemos ido proponiendo en el camino, y con quienes hemos contratado al resto de personal, todos ejecutivos de experiencia empresarial, completando el grupo presupuestado de 8 ejecutivos en el Rol de PRODURENTING S.A. Todo nuestro recurso humano ha demostrado en el poco tiempo que lleva con nosotros en la compañía su compromiso, para que PRODURENTING sea reconocido en nuestro medio, con los más altos estándares de calidad y transparencia en el manejo de todas sus relaciones: Recursos Humanos, Clientes, Proveedores, etc.

PRODURENTING



GESTIÓN COMERCIAL:

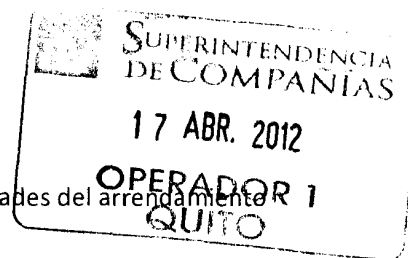
Con la misión de sacar adelante a una empresa y con la responsabilidad de pertenecer al mejor Grupo Financiero del país, PRODURENTING arranca su gestión comercial el 1ro de julio del 2011 con 4 ejecutivos, buscando posicionarse en el mediano plazo en el mercado de arrendamiento con niveles de la más alta calidad en la Post-Venta y Gestión, con una cartera de clientes sólida.

Nuestros competidores, todos con más de 2 años de experiencia en el negocio de renting en el Ecuador, con flotas arrendadas de más de 100 vehículos cada una, vieron con nerviosismo el arranque de PRODURENTING, quien firma a los 2 meses de gestión comercial un contrato con el para alquiler de 70 camiones de distribución. Al terminar el año 2011 ésta era la participación por empresa:

	Antigüedad de la empresa (años)	Número de vehículos	Observación
AVIS (Mareauto)	14	1,200	
Renting Pichincha	4	426	Alrededor de 100 carros le arriendan al Banco Pichincha
FASTFINSA (Valejo Araujo)	2	270	
TOYOCOSTA	2	100	50 montacargas de Cervecería Nacional
PRODURENTING	6 meses	31	Con una flota adicional en proceso de entrega de 45 unidades (entre vehículos y camiones)

El proceso de comercialización del servicio de Renting es muy diferente al proceso de venta de los servicios tradicionales de la banca por varias razones:

1. En la mayoría de los casos los clientes no conocen de este servicio, así que primero presentamos los beneficios financieros, administrativos y de gestión de flota del Renting,



se desglosa que incluye un canon de arrendamiento, y las modalidades del arrendamiento operativo.

2. Cliente solicita varias presentaciones de comparativos financieros del Renting vs adquirir un bien con capital propio.
3. Las presentaciones se deben exponer a varias áreas de la empresa: Comercial, Financiera, Recursos Humanos, Operativas o de logística, y en la mayoría de los casos, nos piden hacer una presentación adicional a los directivos principales de la empresa.

El ciclo comercial de este negocio es largo, pero cuando la empresa ve los beneficios que este servicio tiene, inicia con el alquiler de un vehículo y sigue poco a poco incrementando su flota. En realidad el cierre de un negocio de un monto importante, en tan poco tiempo, es un caso muy particular y sale del ciclo normal comercial, en especial al haber ganado el concurso a nuestros competidores, todos muy respetables y con gran experiencia en el negocio.

Al cierre del período (julio a diciembre 2011), la flota entregada quedó de la siguiente manera:

				total de vehículos entregados
CLIENTES :	octubre	noviembre	diciembre	
Total general	1	21	11	33

Uno de los servicios que PRODURENTING piensa promover fuertemente para el año 2012, es el Renting Tecnológico. Hemos llegado a un acuerdo con HP para ser socios estratégicos en este negocio. Al ser un servicio nuevo que está muy poco posicionado en el mercado ecuatoriano, se están levantando todas las características del producto (en todos los frentes) para salir a comercializar un producto sólido, bien estructurado y que nos permita cumplir con todas las expectativas que la administración tiene con este producto.

INFORMACION FINANCIERA:

La inversión en la adquisición de los activos para el negocio de Azende, tuvo que acelerar la capitalización de PRODURENTING, de \$125m de capital pagado a \$2MM, ya que adicional a la compra de los camiones debimos adecuar furgones con las necesidades solicitadas por el cliente. Si bien en el negocio de Renting se obtiene una TIR interesante por contrato, la recuperación de capital no es tan ágil, considerando que la mayoría de los contratos son a largo plazo (entre 24 y 60 meses). Para el caso de los ingresos del alquiler de los camiones tampoco son inmediatos puesto que una vez adquiridos, ingresan a un período de producción del furgón, que compete lo siguiente:

- diseño,
- planos,
- perfilera (corte de piezas para ensamblaje),
- ensamblaje (del furgón, sistema de cortinas, e instalación de caja de seguridad con su respectivo rastreo satelital),
- pruebas,
- tratamiento, y pintura.

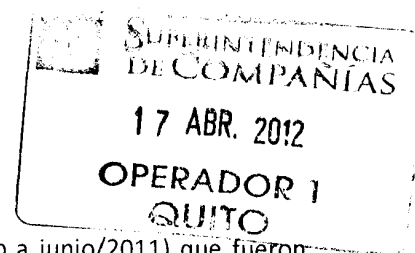
Obviamente por este tema, las adquisiciones de los camiones también fuimos haciéndolas paulatinamente a medida que nuestros proveedores iban teniendo espacio para seguir trabajando.

Con estos antecedentes, presento a ustedes el resultado financiero de los primeros meses de operación de la empresa:

Rubro	dic-11			
	Ppto	Real	Variación	%
No de Vehículos Acumulados	87	33		
Colocación Acumulada	1,730,000	1,301,483		
INGRESOS	232,080	70,316	-161,764	-70%
Canones de arriendo	229,188	70,009	-159,179	-69%
Otros	2,892	307	-2,585	-89%
TOTAL GASTOS	298,575	295,015	-3,560	-1%
Gastos Operacionales	75,876	81,752	5,876	8%
Gastos de Nómina	99,276	174,129	74,852	75%
Gastos Administrativos	25,894	17,921	-7,973	-31%
Depreciaciones y Amortizaciones	97,529	21,214	-76,315	-78%
UTILIDAD ACUMULADA	-66,495	-224,699	-158,204	238%

Es importante mencionar que para el cierre del balance de Produrenting se acordó (como política del GFP, por recomendación de nuestros auditores externos) en registrar para el cierre, el valor total del gasto no deducible por Jubilación Patronal de años anteriores de los empleados de más de 10 años por un valor de \$ 24.073. Adicionalmente, el Estado de Resultados presentado, incluye

PRODURENTING

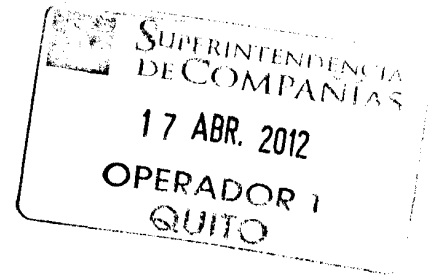


los gastos de personal de la etapa preoperativa de la empresa (enero a junio/2011) que fueron alrededor de \$50m.

Para nuestro presupuesto del año 2012, hemos trabajado con la premisa de que existen varias ventajas importantes de carácter financiero, tributario y de gestión para optar por este tipo de negocio; por lo tanto, se aprobó para el año 2012 un resultado final positivo, con una utilidad acumulada de \$135m.

	mar-12	jun-12	sep-12	dic-12	TOTAL ANUAL
INGRESOS	146,190	162,996	179,801	191,004	1,983,955
Canon de arriendo	144,756	161,395	178,034	189,126	1,964,469
Otros	1,434	1,601	1,767	1,878	19,486
GASTOS	141,096	148,200	168,590	156,150	1,824,325
Gastos Operacionales	38,148	35,934	43,664	31,588	475,451
Gastos de Nómina	25,515	28,539	31,970	31,842	343,221
Gastos Financieros	20,021	22,011	23,235	23,285	257,071
Gastos Administrativos	8,529	9,179	8,529	9,179	104,208
Otros Gastos	285	285	285	218	3,151
Impuestos	1,000	0	4,000	0	16,530
Depreciaciones y Amortizaciones	47,597	52,251	56,906	60,039	624,693
UTILIDAD MENSUAL PROYECTADA	5,094	14,796	11,211	34,854	159,630
15% Participación trabajadores	764	2,219	1,682	5,228	23,944
Impuesto a la renta	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	4,330	12,576	9,529	29,626	135,685
UTILIDAD NETA ACUMULADA	23,293	45,534	78,760	135,685	

Confiamos en que los negocios vayan cumpliéndose y superen lo que hemos planificado como gestión de empresa, para el año 2012.



DOCUMENTACION DE PROCESOS:

Se han levantado en cada una de las Áreas (Comercial, Financiera y Operativa) manuales de todas nuestras actividades, para tener detallados todos los procedimientos aprobados para cada gestión. Nos queda la responsabilidad para el año 2012, de subir todos nuestros procesos a la herramienta ARIS, y así mantener el orden y la comunicación a nivel del GFP.

SOFTWARE PRODURENTING

Se ha llegado a un acuerdo comercial, para adquirir autorización para el uso y prestación de servicio de mantenimiento y soporte técnico del sistema informático FLEET RENTING SERVICE, de la empresa española ARPLATIA.

ARPLATIA KMA nació en el año 2002 en España, con el objeto de prestar servicios de soporte y tecnología a Cias de Seguros, Entidades bancarias, Cias de Renting, y Fabricantes e importadores de automóviles. Tienen operación en: España, Argentina, y próximamente en Colombia. Algunos de sus clientes son: BBVA, Grupo Santander, AON, MARSH. El proveedor otorgará a la PRODURENTING derechos de uso sobre el programa FLEET RENTING SERVICE en relación con los siguientes módulos:

- Administración y Finanzas
- Contabilidad
- Operaciones y Mantenimiento de vehículos
- Comercial
- Remarketing (Logística y venta de finalización de contrato)

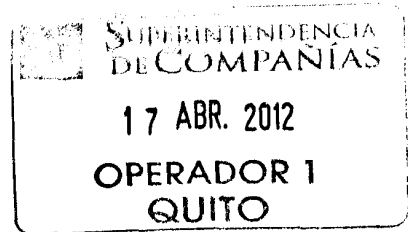
En el año 2012, tendremos la responsabilidad de implementar durante 6 meses la plataforma tecnológica. El desarrollo y luego la instalación del software será por módulos, los cuales se irán poniendo en producción en la medida que vayan obteniendo todas las certificaciones de los responsables de cada una de las Áreas.

Me complace mencionar que el trabajo realizado por los funcionarios de PRODURENTING, en sus primeros meses de operación, ha tenido un mismo compromiso, que ha sido dejar sentadas las bases para ofrecer un "producto sólido" y procesos bien definidos en cada una de las áreas. Tenemos mucho que aprender aún, pero nuestros primeros pasos han sido firmes y estoy segura que pronto tendremos resultados positivos que nos permitan sobresalir en el mercado de arrendamiento con niveles de la más alta calidad en la Post-Venta y Gestión. Siempre tendremos

PRODURENTING

la responsabilidad de dar a nuestros accionistas una rentabilidad atractiva que promueva la inversión continua y fortalecimiento patrimonial de PRODURENTING S.A.

Quito, 29 de marzo de 2011.



Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Cristhina Rosero Mora".

Cristhina Rosero Mora
Gerente General
PRODURENTING S.A.