

PRODURENTING

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PRODURENTING S.A. , POR EL EJERCICIO DEL AÑO 2012

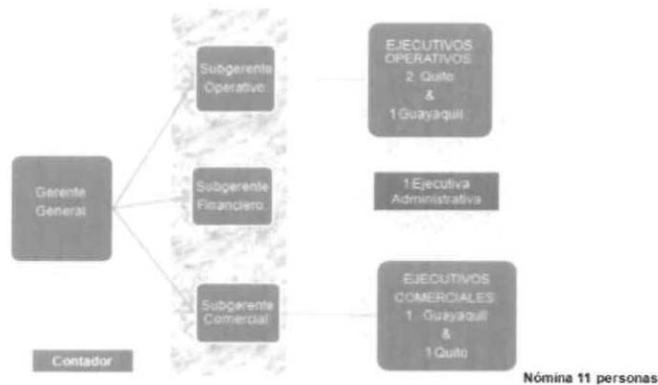
Señores Accionistas:

La Gerencia General de PRODURENTING S.A., presenta a ustedes el informe de las acciones realizadas en su primer año completo de gestión, donde ha sido gratificante cumplir con el compromiso adquirido de posicionarnos como una empresa que pese a su juventud empresarial se ha logrado posicionar dentro del mercado de renting, orientada a mejorar la calidad de servicio hacia sus clientes y una mejor proyección de sostenibilidad financiera hacia el mediano y largo plazo.

ORGANIZACIÓN Y RECURSO HUMANO:

Se fue incorporando a lo largo del 2012 el equipo que necesitaría la empresa, hasta completar los 11 ejecutivos en las diferentes áreas. Este personal estaba contemplado que lo vayamos contratando a lo largo del año y se cumplió lo estimado:

ORGANIGRAMA:



PRODURENTING

Es necesario mencionar que por el crecimiento de nuestros negocios, como se ha manifestado en los directorios mantenidos, con las flotas contratadas a fin de año, nos vemos en la imperiosa necesidad de incrementar el personal con 1 ejecutivo operativo en Quito (ejecutivo auditor de flota) quien se incorporará a medida que la futura adquisición de vehículos se vaya realizando. En caso de que se logre cerrar otros negocios que constan en el Pipeline de la empresa, el crecimiento de nuestro personal se verá reflejado en el Área Operativa, ya que los análisis del recurso humano de las empresas de renting dice que por cada 30 vehículos se requiere un ejecutivo de Operaciones para el control de la flota y tener un buen servicio postventa.

Por lo expuesto debo afirmar que en nuestra pequeña empresa este personal es la base del negocio, considerando que nuestra estrategia en la dirección del personal deberá evolucionar a lo largo del tiempo para cubrir sus principales necesidades y asegurar que disponemos del mejor talento humano para garantizar el crecimiento de PRODURENTING con resultados sostenibles en el tiempo. Con ello estamos buscando cumplir nuestro objetivo de crecimiento profesional, liderazgo y una consistente cultura corporativa.

GESTIÓN OPERATIVA:

Se realizó un análisis estratégico en el Área Operativa para lograr una disminución en nuestros costos de mantenimiento, apalancados en la utilización de Talleres Multimarca, firmando acuerdos con talleres reconocidos en Quito, y Guayaquil. Esta estrategia nos ha permitido ser más competitivos en precios con nuestros principales competidores.

GESTIÓN COMERCIAL:

Los resultados comerciales de la empresa cumplieron ampliamente las expectativas de la administración en base a una disciplinada planificación para visitar y posicionar la solución de Renting con empresas medianas y grandes.

Al cierre del 2012 la flota es la siguiente:

PRODURENTING

CLIENTE	UNIDADES ENTREGADAS
AZENDE	10
DACORCLAY	70
PRODUBANCO	1
QUIPORT	2
REJAPON	2
RINOMAQ	1
TECCCELL	2
FABRIDOR	1
SINTERNAC	1
ADC&HAS	3
IMPORTEXA	3
PRODUFONDOS	1
CRIDESA	8
PROTEMAX	1
LEXCOVERY	1
IMPENETRA	1
CENER	2
CYBERCELL	2
COSMETICORP	1
Total general	113

Adicional a la flota entregada, se cerraron 2 negocios muy importantes cuya entrega depende de la disponibilidad de vehículos en los concesionarios. Estos nuevos negocios, nos abren la puerta con un sector muy atractivo para cualquier empresa de Renting, pero a la vez es un reto muy importante para nosotros, porque los estándares de calidad de servicio son mucho más exigentes. La flota adjudicada para ser entregada en el siguiente trimestre es la siguiente:

CLIENTE:	NUMERO DE UNIDADES CONTATADAS	ESTATUS	Modelo de vehículos
OTECCEL	29	Pendiente por disponibilidad de Concesionario	Multimarca
PRONACA	2	Pendiente por disponibilidad de Concesionario	Ford /Escape

Las grandes compañías son las más interesadas en utilizar el servicio de renting, ya que han visto en él un sistema para obtener ahorro de sus costos, de tiempo y de recursos humanos, difícilmente comparable a cualquier otro modo de gestión de flotas. El incremento progresivo del número de vehículos bajo esta modalidad, nos hace confirmar que el sector corporativo/empresarial se inclina cada vez más al "pago por uso", y no por la "titularidad o propiedad" de los bienes. EL sector pymes, poco a poco irá tomando mayor participación en el portafolio de clientes. Por esta situación, desde el punto de vista comercial, avizoramos para el

PRODURENTING

futuro, un nuevo y gran mercado por atender, ya que estas empresas buscan principalmente beneficios adicionales tales como:

- **Seguridad:** Al entregar flotas de vehículos nuevos se minimizan -técnicamente hablando-, los accidentes automovilísticos ya que las unidades entregadas cumplen con los estándares de seguridad.
- **Confort/Comodidad:** Los usuarios de los vehículos arrendados se despreocupan de todo lo relacionado a gastos y procedimientos de gestión que tiene un propietario de un vehículo, tales como: pagos de seguros, de matrículas, procesos administrativos, como llevar al taller para mantenimiento, asesoría en siniestros, entre otros.
- **Mantenimiento:** La empresa de Renting, como propietaria, está pendiente de todo lo relacionado al mantenimiento de los vehículos, por lo tanto no es responsabilidad del arrendatario esta actividad que es muy compleja y vital en la conservación de los vehículos.
- **Flexibilidad:** Ya que el renting permite adaptarse a las necesidades operativas y financieras del cliente, tanto al inicio como durante toda la vida del contrato.

INFORMACION FINANCIERA:

Al cierre del año, en su primer año completo de operación, PRODURENTING presenta una utilidad adecuada considerando que es una empresa joven con un año de operación de \$193m, correspondiendo al 11.5% de sus ingresos. Nuestra empresa es recurrente de capital para la compra de los activos que damos en arrendamiento, por eso nuestra caja mantiene niveles muy bajos ya que como estrategia se prefiere invertir al máximo nuestros recursos y tener nuestro capital produciendo. Nuestros principales índices al cierre del año fueron los siguientes:

LIQUIDEZ		
Liquidez Corriente	Prueba ácida	Capital de Trabajo
0.28	0.27	-1,505m

ENDEUDAMIENTO			
Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento de corto plazo	Capital Pagado	Patrimonio
1.06	1.06	2,000,000	1,968,518

PRODURENTING

Nuestro Pasivo sobre EBITDA es de 2.7 años, manteniendo un plazo razonable, considerando que la mayoría de nuestros contratos actuales están firmados en su mayoría entre 3 y 5 años y los ingresos productos de estos contratos apalancan la fuente de pago para nuestros pasivos.

RENTABILIDAD	
Rentabilidad neta del Activo (ROA)	Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)
5.58%	10.32%

El Balance General de RODURENTING al fin del período presentó las siguientes cifras:

ACTIVO		<u>4,064,739</u>
FONDOS DISPONIBLES	79,268	
CUENTAS POR COBRAR	13,774	
ACTIVOS FIJOS	3,473,581	
OTROS ACTIVOS	498,116	
PASIVO		<u>2,096,221</u>
CUENTAS POR PAGAR	2,096,221	
PATRIMONIO		<u>1,968,518</u>
CAPITAL	2,000,000	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	193,217	
RESULTADOS ACUMULADOS	-224,699	

El resultado de PRODURENTING en nuestro P & G, presentó las siguientes cifras para el cierre del período:

INGRESOS		<u>1,689,691</u>
INGRESOS OPERACIONALES	1,675,324	
OTROS INGRESOS	14,367	
GASTOS		<u>1,405,960</u>
GASTOS OPERACIONALES	1,264,683	
GASTOS FINANCIEROS	141,277	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		<u>283,731</u>
PARTICIPACION TRABAJADORES	42,560	
IMPUESTO A LA RENTA	47,955	
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		<u>193,216</u>

PRODURENTING

SOFTWARE PRODURENTING

El desarrollo de la plataforma tecnológica avanza más lento que lo teníamos planeado originalmente. Los tiempos y condiciones inicialmente pactadas con el proveedor del sistema no se han cumplido conforme a lo acordado. El Proveedor español, ARPLATIA, entregó un módulo contable, que debía ser certificado en el último trimestre del año por el contador de la empresa, situación que no pudo llevarse a cabo por la renuncia de nuestra contadora. Con la contratación al fin de año de su reemplazo, se está buscando de que manera contractual se puede ajustar al proveedor para recuperar el tiempo invertido en el desarrollo de esta plataforma. Se buscará trazar nuevos cronogramas que contribuyan al cumplimiento de tiempos.

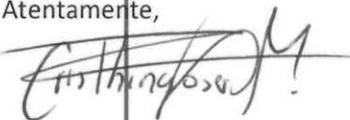
Creo en esta forma, dar fiel cumplimiento al mandato de la ley y de nuestros estatutos de presentar el informe anual de actividades. Estoy satisfecha por los resultados obtenidos en nuestro primer año de gestión ya que hemos superado con creces todas las expectativas y espero podernos posicionar en el futuro como líder de servicio, en compañías similares. Como empresa nueva, iremos adquiriendo experiencia que nos permitan consolidar nuestra posición para en algún momento, es nuestro anhelo, liderar este segmento de mercado.

Debo expresar mi gratitud por el irrestricto respaldo del Directorio en la toma de nuestras decisiones y el consistente apoyo financiero de Prohubanco, columna vertebral en nuestras operaciones.

Mención especial merece el equipo humano de nuestra empresa, que en un año se ha consolidado como un valioso y fundamental pilar en nuestra organización. **!Gracias a todos ellos!**

Quito, 15 de marzo de 2013.

Atentamente,



Cristhina Rosero Mora
Gerente General