

INFORME PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PROAUTO C.A. POR EL AÑO 2010

Señores Accionistas:

Cumpliendo con la obligación legal y estatutaria, pongo a su consideración el siguiente Informe correspondiente a la gestión realizada por la Administración de la Compañía, durante el ejercicio del año 2010.

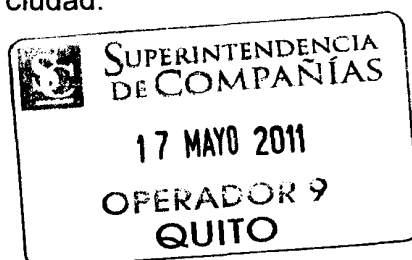
1.1 ENTORNO POLÍTICO DEL PAÍS

En 2010 sufrió un continuismo en la política económica que ha acompañado al gobierno desde sus inicios. Sus principales matices están dados por un elevado gasto público, una importante inversión en la red vial y una constante modificación a las leyes tributarias y laborales, que ha generado inseguridad jurídica. Este año también se renegociaron los contratos de exploración petrolera, dando como resultado que algunos campos pasen a manos estatales, al no haberse llegado a acuerdos con todas las empresas privadas.

La inseguridad ciudadana ha sido uno de los principales problemas que el Gobierno no ha podido combatir y más bien se ha incrementado.

El discurso de confrontación con algunos sectores se ha mantenido: prensa, banca, oposición, entre los principales.

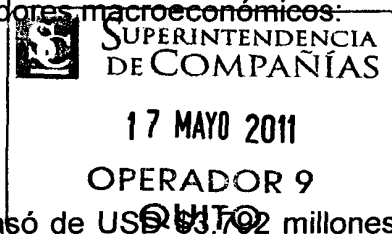
En la ciudad de Quito entró en vigencia el esquema de "pico y placa" como medida para mejorar la movilidad en la ciudad.



1.2 ENTORNO ECONÓMICO DEL PAÍS

Para tener una visión general de lo sucedido en este aspecto durante el año 2010, se detallan a continuación algunos indicadores macroeconómicos:

SECTOR EXTERNO



La reserva monetaria de libre disponibilidad pasó de USD \$3.702 millones en diciembre de 2.009 a USD \$2.622 millones en diciembre 2.010, es decir, una variación de 1.170 millones de dólares, producto principalmente del déficit fiscal y la balanza comercial.

De acuerdo con los datos del Banco Central, la Balanza Comercial Total durante el período enero - noviembre de 2010, cerró con un déficit de USD - 1,460.68 millones, lo que significó un crecimiento del 356.00% respecto al déficit registrado en el mismo período del año 2009, que fue de USD -320.32 millones.

La Balanza Comercial Petrolera, registró un saldo favorable de USD 5,522.15 millones entre enero y noviembre de 2010, es decir, 34.32% más que el superávit comercial obtenido en el mismo período del año 2009 que fue de USD 4,111.29 millones. Este resultado es consecuencia del aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un 38.18%. Se debe mencionar que en el período analizado las importaciones de los Combustibles y Lubricantes crecieron en valor FOB en 54.19%.

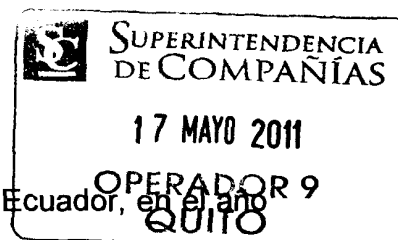
Por otra parte, la Balanza Comercial No Petrolera al mes de noviembre de 2010, incrementó su déficit en un 57.57% respecto al saldo contabilizado en noviembre del año 2009, al pasar de USD -4,431.61 a USD -6,982.84 millones; generado por un crecimiento en el valor FOB de las importaciones no petroleras, donde sobresalen Bienes de Consumo (34.71%); seguidos por los Bienes de Capital (29.01%);y, las Materias Primas (27.12%).

INFLACIÓN

A Diciembre de 2.009 la inflación fue del 4,31%, que en relación a la registrada en 2.010 (3,33%), representa un decrecimiento del 23%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De acuerdo a los datos publicados en el Banco Central del Ecuador, en el año 2008 el PIB *per cápita* se incrementó en 5.7% mientras que en el 2009 se redujo en 1.1%. El PIB general del Ecuador presentó un crecimiento de 7.2% en el 2008 y de 0.36% en el 2009. En el tercer trimestre del año 2.010, Ecuador presentó un crecimiento del PIB del 1.6% respecto al mismo período del año 2.009. Según esta institución, la sostenida contribución de las industrias no petroleras al crecimiento del PIB ha sido determinante en el comportamiento de la economía ecuatoriana.



TASAS DE INTERES – SISTEMA FINANCIERO

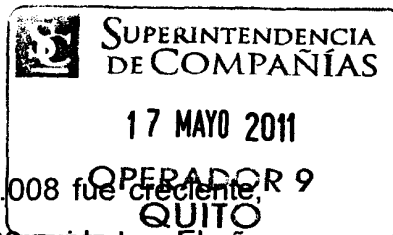
De acuerdo con los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, en el año 2.010 las tasas activa y pasiva se redujeron respecto al año precedente, pasando de una tasa activa en 2.009 de 9,19% a 8,68% en 2.010 y una tasa pasiva de 5,24% a 4,28% respectivamente:

TASAS	DICIEMBRE 2008	DICIEMBRE 2009	DICIEMBRE 2010
TASA ACTIVA REFERENCIAL	9,14%	9,19%	8,68%
TASA PASIVA REFERENCIAL	5,09%	5,24%	4,28%

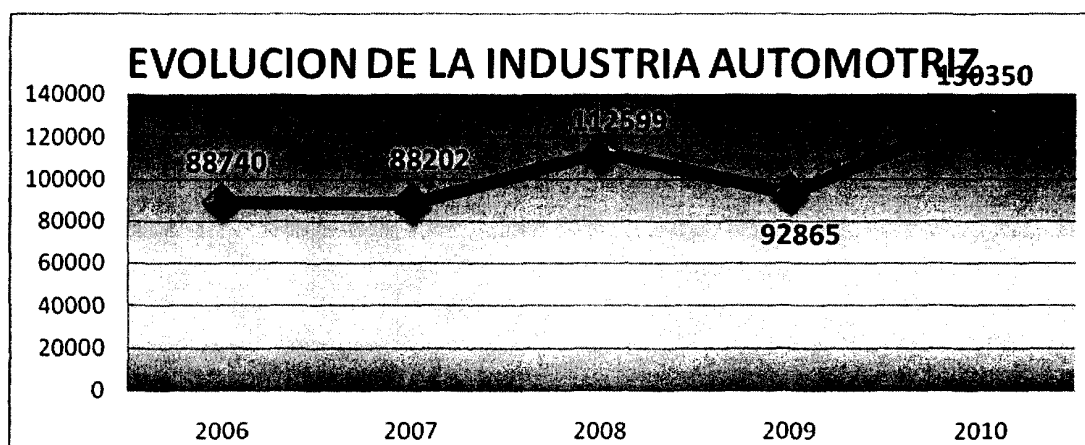
*Fuente: Banco Central del Ecuador

Pese a la reducción de las tasas de interés, el sistema financiero obtuvo una tendencia creciente en los depósitos durante el año 2010, aproximadamente USD \$3.000 millones, lo que permitió incrementar los créditos en USD \$2.100 millones, generando rentabilidad para el sistema financiero general.

1.3 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA



La tendencia de la Industria Automotriz del año 2.006 al 2.008 fue creciente, llegando un nivel de ventas significativo en 2.008 con 112.599 unidades. El año 2.009, presentó un decrecimiento del 17% respecto al año precedente cerrando con una industria de 92.865 unidades. El año 2010 cerró con un récord histórico de ventas, alcanzando las 130.350 unidades.

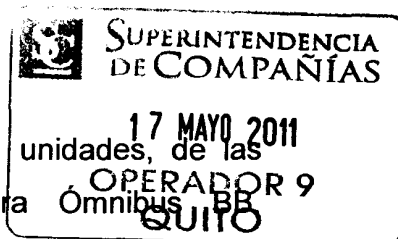


*Fuente: GM Enero 2011

La importación de vehículos en el año 2.009 decreció en 29.746 unidades respecto al año precedente, es decir, un decrecimiento del 43%. Por el contrario, en 2.010 la industria importó un 94% adicional de unidades respecto al 2.009 y Chevrolet importó 10.824 unidades, es decir, 6.933 unidades adicionales que significa un crecimiento de 178%. La participación de la marca en el año 2.010, respecto al total de importaciones, asciende a 13,75% conforme el cuadro que se encuentra a continuación:

IMPORTACION DE VEHICULOS			
	2008	2009	2010
INDUSTRIA	70322	40576	78730
CHEVROLET	12363	3891	10.824
%	17,58%	9,59%	13,75%

*Fuente: AEADE Enero 2011



La producción nacional a diciembre 2.009 fue de 55.561 unidades, de las cuales 42.149 fueron producidas por la ensambladora Ómnibus BB representando el 75,86%.

Por otro lado, en 2.010, la producción nacional ascendió a 76.252 unidades, que significa un crecimiento del 37% respecto a 2.009. La participación de Ómnibus BB fue del 71%, es decir, un decrecimiento de cuatro puntos porcentuales frente al año anterior.

Las exportaciones de vehículos del total de la industria alcanzaron 19.736 unidades de enero a diciembre 2.010, es decir, 5.892 unidades adicionales respecto a 2.009, que significa un crecimiento del 43%.

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2.009 y 2.010 son las siguientes:

MARCA	COMPARATIVO INDUSTRIA			
	ACUMULADO 2009		ACUMULADO 2010	
	RETAIL	SHARE	RETAIL	SHARE
Chevrolet	40185	43,3%	53429	40,99%
Hyundai	11814	12,7%	16714	12,82%
Kia	5432	5,8%	10908	8,37%
Nissan	4930	5,3%	9095	6,98%
Mazda	7680	8,3%	8589	6,59%
Toyota	6710	7,2%	8399	6,44%
Renault	1802	1,9%	5016	3,85%
Fornd	2245	2,4%	4105	3,15%
Hino	3279	3,5%	3825	2,93%
Volkswagen	1690	1,8%	2603	2,00%
OTRAS	7098	7,6%	7667	5,88%
TOTAL	92865	100,0%	130350	100,00%

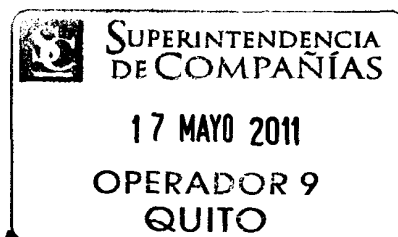
Fuente: GM Enero 2011

A pesar del importante incremento de venta de unidades en 2.010 respecto al año 2.009 (13.244 unidades más), General Motors disminuyó su share, pasando de 43,3% en 2.009 a 40,99% en 2010. Por el contrario, en el mismo

período, Hyundai incrementó las unidades vendidas en un 41,5% y su share tuvo un ligero crecimiento, pasando de 12,7% en 2.009 a representar el 12,82% del mercado total. Del mismo modo, en el año 2.010 Kia incrementó sus ventas en 5.476 unidades respecto al año precedente, ganando participación de mercado, colocándose en el tercer lugar de la industria total.

Nissan y Renault tuvieron también importantes resultados, sus ventas se incrementaron en 84,48% y 178,36% respectivamente obteniendo de este modo un share en 2.010 de 6,98% y 3,85%.

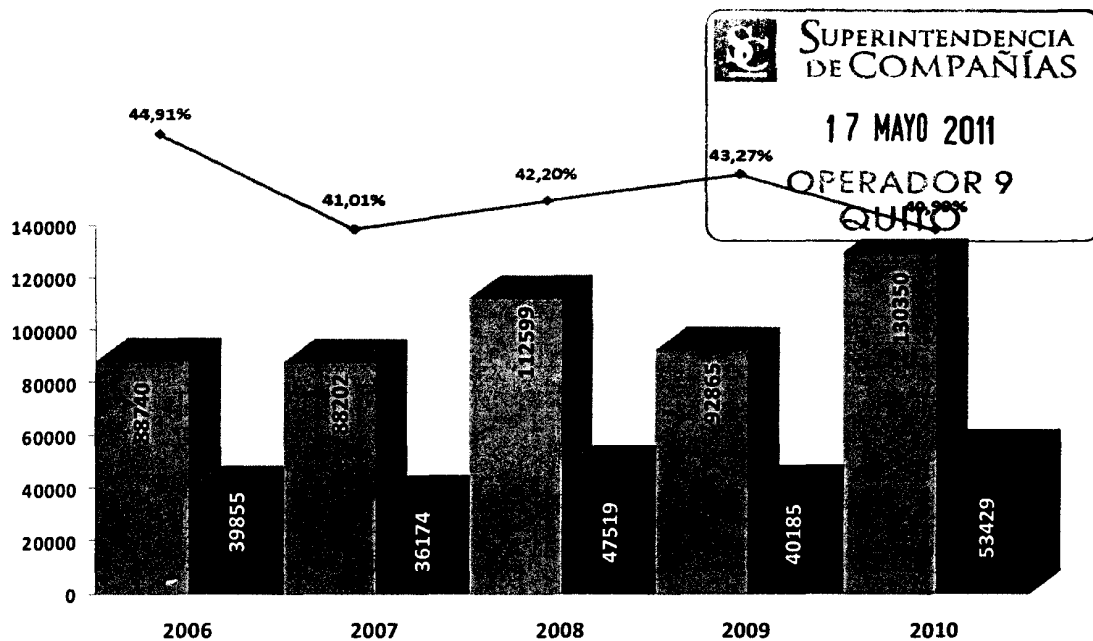
Mazda y Toyota decrecieron en participación año 2.010 vs. 2.009, pasando de 8,3% a 6,59% y 7,2% a 6,44% respectivamente.



1.4 RESULTADOS DE LA MARCA

En el año 2.010 General Motors presentó un nivel de ventas récord, alcanzando las 53.429 unidades, es decir, un 32,96% adicional respecto al año 2.009.

Sin embargo, en el análisis de la evolución de la participación de mercado de la marca, en el año 2.006 el share alcanzó el 44,91% con ventas de 39.855 unidades, decreciendo en 2.010 a 40,99% con un nivel de ventas 34% mayor al 2.006. Otra consideración respecto a este indicador, es que el share de General Motors mantuvo una tendencia creciente desde el año 2.007 (luego de presentar una caída significativa respecto al 2.006 pues pasó de 44,91% a 41,01%) hasta el 2.009, llegando en este año a representar el 43,27% del mercado automotriz, conforme se detalla a continuación:



* Fuente: GM Enero 2011

La marca presentó variaciones negativas en ventas únicamente en el primer bimestre. A partir de marzo las ventas 2.010 fueron mayores que las ventas registradas en 2.009, siendo los meses que presentaron mayor incremento junio con un 54,29% adicional y agosto con un 75,87%, como se detalla a continuación:

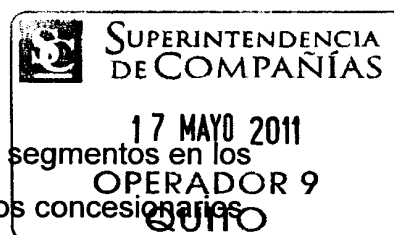
MES	VENTAS GM-DEALERS		VARIACION	
	2009	2010	UNIDADES	%
ENERO	3843	3145	-698	-18,16%
FEBRERO	3569	3415	-154	-4,31%
MARZO	3490	4068	578	16,56%
ABRIL	2798	3937	1139	40,71%
MAYO	2992	4026	1034	34,56%
JUNIO	3017	4655	1638	54,29%
JULIO	3526	4799	1273	36,10%
AGOSTO	2607	4585	1978	75,87%
SEPTIEMBRE	3167	4415	1248	39,41%
OCTUBRE	3299	4826	1527	46,29%
NOVIEMBRE	3345	4901	1556	46,52%
DICIEMBRE	4532	6657	2125	46,89%
TOTAL	40185	53429	13244	32,96%

* Fuente: GM Enero 2011

El comportamiento de la marca por segmentos en 2.010 muestra un incremento en comparación con el año 2.009. El segmento de mayor crecimiento considerando las ventas acumuladas de enero a diciembre de cada año es el segmento de vehículos pesados en general, pues camiones crece en un 66,46% y buses en un 41,82%. En cuanto a livianos, el segmento de mayor crecimiento es pasajeros con 6.703 unidades más que el año 2.009 que representa un 36,45% adicional. El segmento de menor crecimiento es el de camionetas, que a pesar del crecimiento de la industria general, crece únicamente el 13,5%.

COMPARATIVO VENTAS POR SEGMENTO ACUMULADO A DIC 2009-DIC 2010					VARIACION 2009-2010	
Segmento	Ene-Dic 09	%	Ene-Dic 10	%	UNIDADES	%
PASAJEROS	18391	45,77%	25094	46,97%	6703	36,45%
SUV	12200	30,36%	15790	29,55%	3590	29,43%
PICK UP	7892	19,64%	8956	16,76%	1064	13,48%
CAMION	1646	4,10%	2740	5,13%	1094	66,46%
VAN	1	0,00%	771	1,44%	770	77000%
BUS	55	0,14%	78	0,15%	23	41,82%
TOTAL	40185	100%	53429	100%	13244	32,96%

* Fuente: GM Enero 2011



Es importante incluir un análisis del comportamiento de los segmentos en los últimos tres años, considerando las ventas de la fábrica y los concesionarios por separado:

EVOLUCION VENTAS POR SEGMENTOS GM Y DEALERS															
Segmento	VENTAS 2008					VENTAS 2009					VENTAS 2010				
	RED	%	GM	%	TOTAL	RED	%	GM	%	TOTAL	RED	%	GM	%	TOTAL
PASAJEROS	24066	99,85%	37	0,15%	24103	18313	99,58%	78	0,42%	18391	25019	99,70%	75	0,30%	25094
SUV	8536	93,15%	628	6,85%	9164	11616	95,21%	584	4,79%	12200	15077	95,48%	713	4,52%	15790
PICK UP	8848	80,95%	2082	19,05%	10930	5855	74,19%	2037	25,81%	7892	7166	80,01%	1790	19,99%	8956
CAMIONES Y BUSES	3084	92,84%	238	7,16%	3322	1568	92,18%	133	7,82%	1701	2649	94,00%	169	6,00%	2818
VANS	0	0,00%	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0,00%	0	770	99,87%	1	0,13%	771
TOTAL	44534	93,72%	2985	6,28%	47519	37352	92,95%	2833	7,05%	40185	50681	94,86%	2748	5,14%	53429

* Fuente: GM Enero 2011

1.5 FINANCIAMIENTO

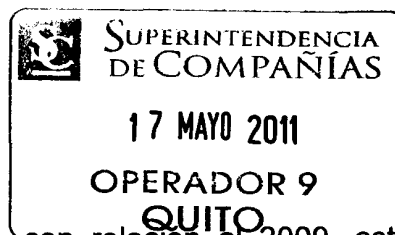
El comportamiento de compra de vehículos en el año 2.009 y 2.010, evidencia predominio en las ventas a crédito. En el cuadro que se presenta a continuación, se detalla la estructura porcentual de vehículos financiados vs. Vehículos comprados de contado y la estructura del crédito por fuente de financiamiento:

MES	CHEVYPLAN		CONTADO		CREDITO DIRECTO		OTRAS FINANCIERAS		GMAC DEL ECUADOR	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
ENERO	3,10%	3,18%	44,72%	40,97%	14,22%	10,50%	30,13%	31,97%	7,68%	13,39%
FEBRERO	3,47%	4,25%	39,36%	41,22%	13,76%	7,94%	24,14%	31,56%	19,14%	15,03%
MARZO	3,52%	4,47%	34,58%	39,90%	14,63%	9,86%	17,58%	30,09%	29,66%	15,68%
ABRIL	3,70%	3,86%	41,85%	37,51%	18,92%	9,51%	24,46%	32,48%	11,07%	16,65%
MAYO	3,59%	3,48%	37,91%	43,12%	20,12%	8,42%	27,52%	28,79%	10,57%	16,19%
JUNIO	3,05%	3,05%	35,66%	41,37%	19,00%	11,58%	36,50%	27,43%	5,79%	16,56%
JULIO	3,15%	3,71%	37,18%	42,18%	16,70%	11,86%	31,05%	27,21%	11,92%	15,04%
AGOSTO	3,73%	4,19%	36,98%	40,55%	10,05%	11,45%	33,77%	31,21%	14,61%	12,61%
SEPTIEMBRE	4,91%	3,85%	39,93%	40,39%	9,40%	6,82%	30,33%	35,90%	15,43%	13,05%
OCTUBRE	4,74%	3,36%	38,40%	41,77%	8,13%	8,16%	35,43%	33,36%	13,29%	13,34%
NOVIEMBRE	3,32%	3,00%	39,71%	42,91%	8,79%	8,35%	31,60%	31,87%	16,58%	13,87%
DICIEMBRE	2,34%	2,73%	39,35%	46,01%	10,31%	10,06%	29,21%	25,55%	18,76%	15,64%
PROMEDIO	3,55%	3,59%	38,80%	41,49%	13,67%	9,54%	29,31%	30,62%	14,54%	14,76%

*Fuente: GM Enero 2011

En el año 2.010 las ventas de contado presentaron un incremento cuyo promedio del año pasó de 38,8% en 2.009 a 41,49% en 2.010. Por el contrario, el crédito directo presentó un decrecimiento de cuatro puntos porcentuales respecto al año precedente.

GMAC del Ecuador mantuvo su porcentaje de participación de financiamiento de vehículos Chevrolet en 2.010 comparativamente con el año 2.009, mientras que otras financieras presentaron un ligero incremento, pasando de un promedio de 29,31% en 2.009 a 30,62% en 2.010.



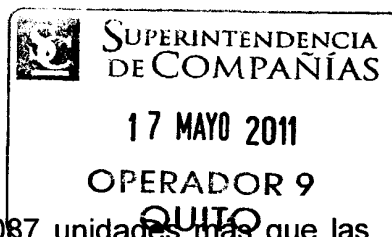
OPERACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Los activos del compañía crecen en un 39,4% ~~con relación al 2009, este~~ incremento esta dado básicamente en las cuentas de inventarios de vehículos, caja/bancos, cuentas por cobrar, e inversiones.

En el pasivo se registran dos situaciones relevantes siendo las siguientes:

- Incremento de cuentas por pagar a GM y OBB, debido al inventario de vehículos necesario para solventar el incremento de ventas de la compañía.
- Emisión de obligaciones por USD 4.000.000,00 realizada en el mes de julio, la misma que nos ha permitido cancelar los pasivos bancarios, pagar dividendos, financiar el nuevo proyecto, remodelar y equipar las diferentes sucursales, y sobre todo mantener un nivel de capital de trabajo adecuado al crecimiento de la empresa. Al realizar esta operación en el 2010 nos ocasiono la pérdida del año de transición para la aplicación de normas NIIF, teniendo que convertir en cuatro meses nuestros balances 2008, 2009, y 2010 al nuevo sistema contable requerido por la Superintendencia de Compañías.

VEHÍCULOS



Durante el 2010 Proauto facturo 3714 unidades, 1087 unidades más que las 2627 vendidas en el 2009, teniendo un crecimiento del 41.4% superior al de GM del Ecuador (33%) y al de la industria (40%)

Los 4 puntos de ventas de Proauto, Matriz, Granados, Condado y Cayambe tuvieron un importante crecimiento durante el 2010, me alegra en especial haber podido conseguir un 37% de incremento en ventas en Cayambe, sucursal que tuvo un difícil 2009 por la crisis del sector florícola.

Todos los puntos de Proauto cuentan ya con la nueva imagen requerida por GM del Ecuador, y en especial a la Matriz se la remodelo íntegramente mostrándola como una edificación moderna y con la capacidad de brindar calidez a nuestros clientes.

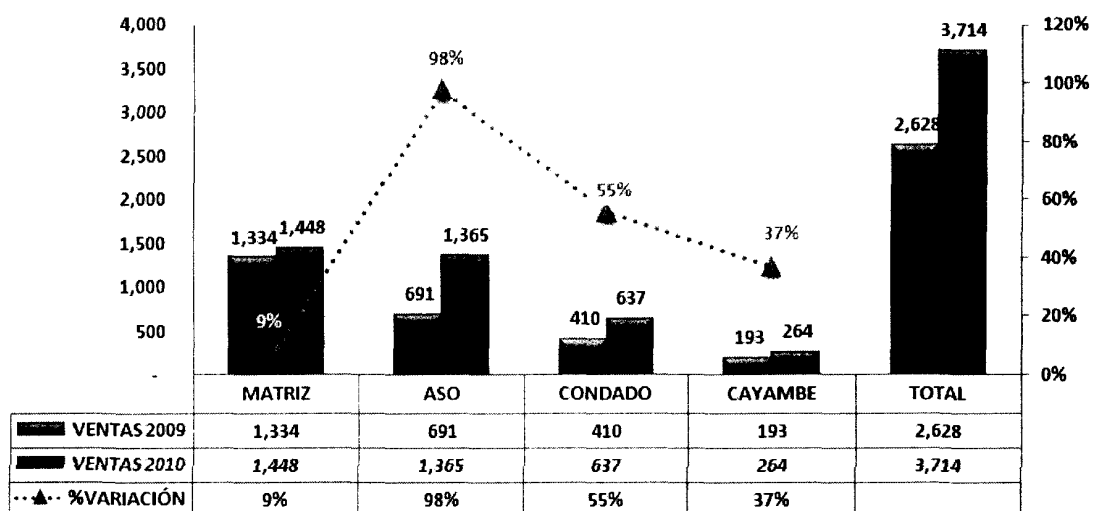
Durante este año se contrato al Ing. Pedro Flores como Gerente del departamento de Camiones, con el objeto de impulsar este negocio, montar la estructura adecuada y manejar la nueva sucursal de Proauto Calderón.

Gonzalo Lopez Gerente comercial se encarga del negocio de livianos, flotas y usados, teniendo como soporte un jefe de ventas en la matriz, dejando por completo el negocio de camiones.

Durante el 2010 se realizo una importante gestión de ventas y exhibiciones externas que nos permitieron tener el crecimiento antes mencionado y sobre todo cumplir con los objetivos planteados en el presupuesto y negociados con GM del Ecuador.

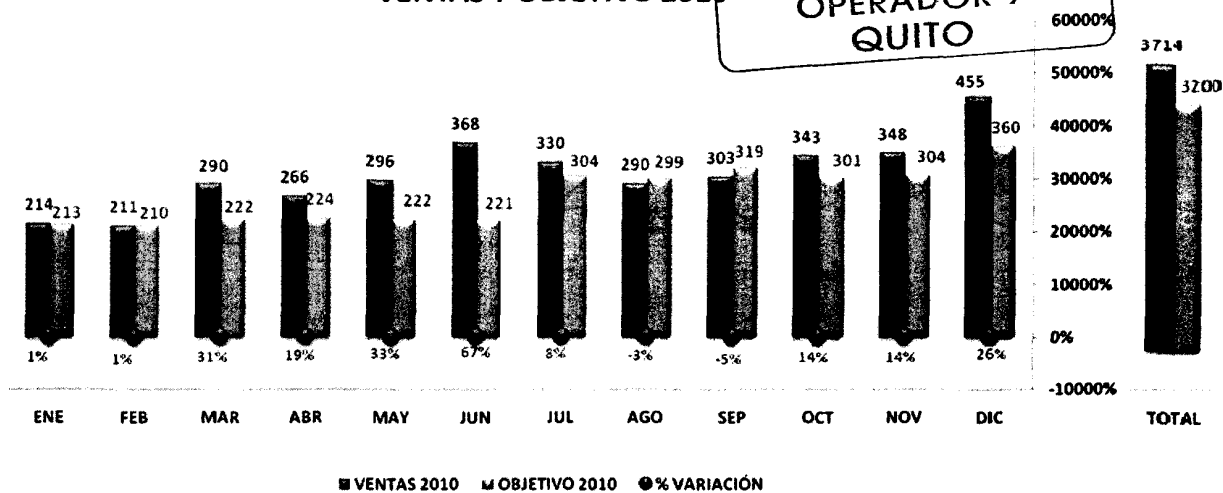
ANÁLISIS POR SUCURSAL VENTAS 2009 vs 2010

ANALISIS VENTAS 2009 VS 2010



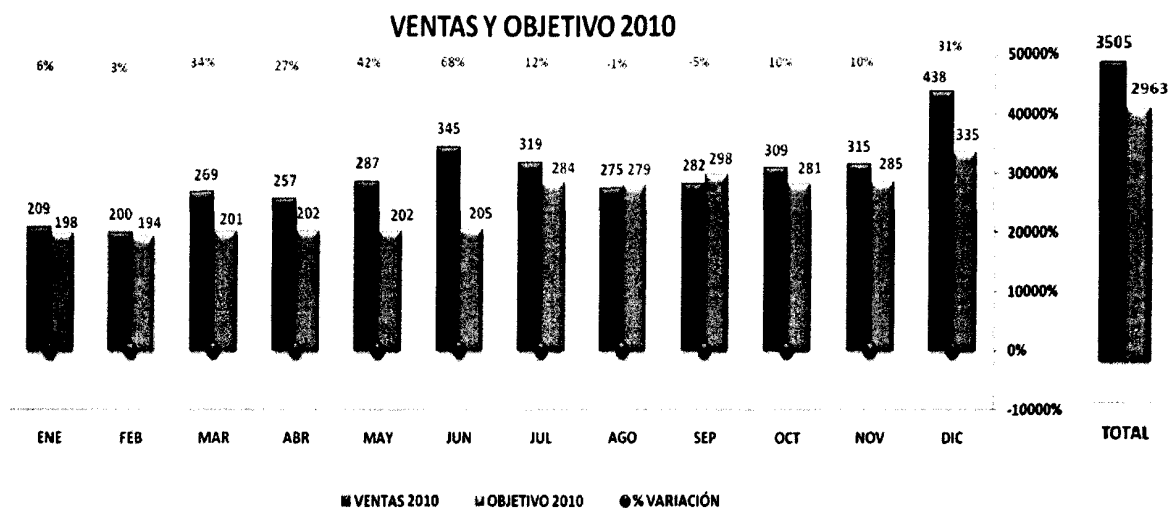
OBJETIVO DE VENTAS Y REALES 2010

VENTAS Y OBJETIVO 2010



TOTAL VENTAS 2010	3,714
TOTAL OBJETIVO	3,200
% CUMPLIMIENTO	116%

LIVIANOS: OBJETIVO DE VENTAS Y REALES 2010



TOTAL VENTAS 2010	3,505
TOTAL OBJETIVO	2,802
% CUMPLIMIENTO	125%

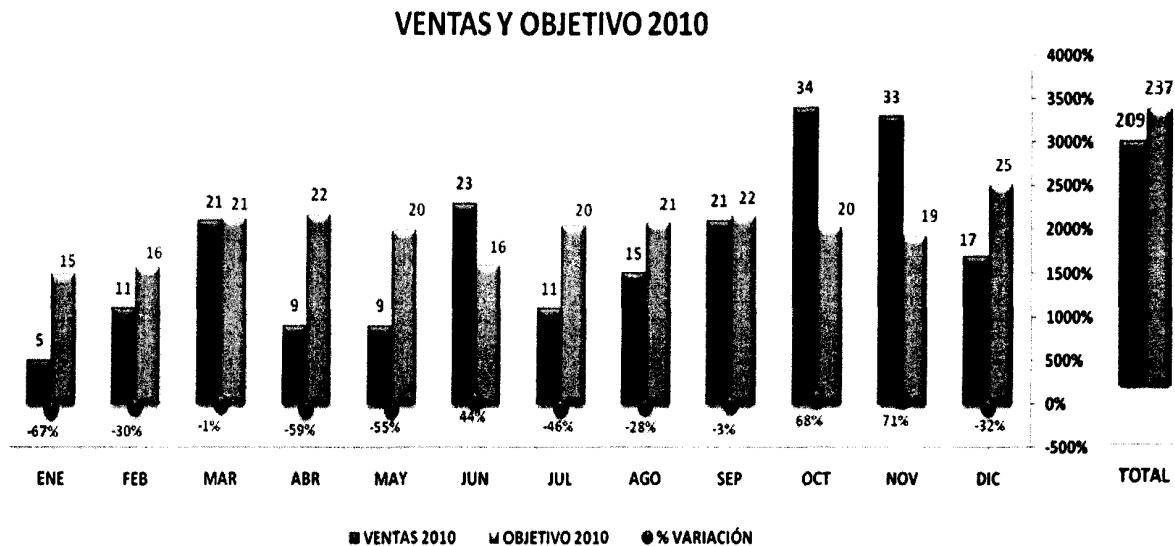
**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

17 MAYO 2011

OPERADOR 9

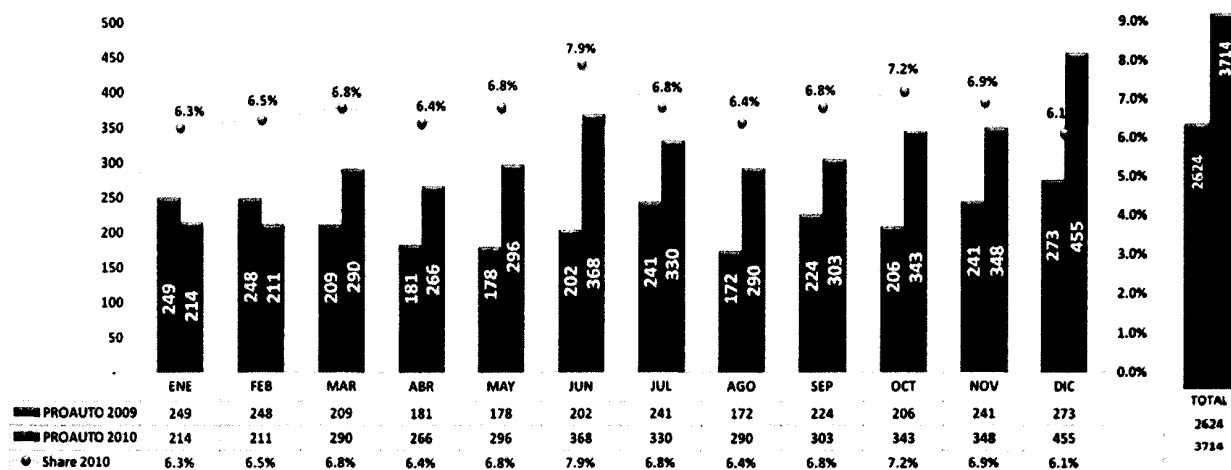
QUITO

PESADOS: OBJETIVO DE VENTAS Y REALES 2010



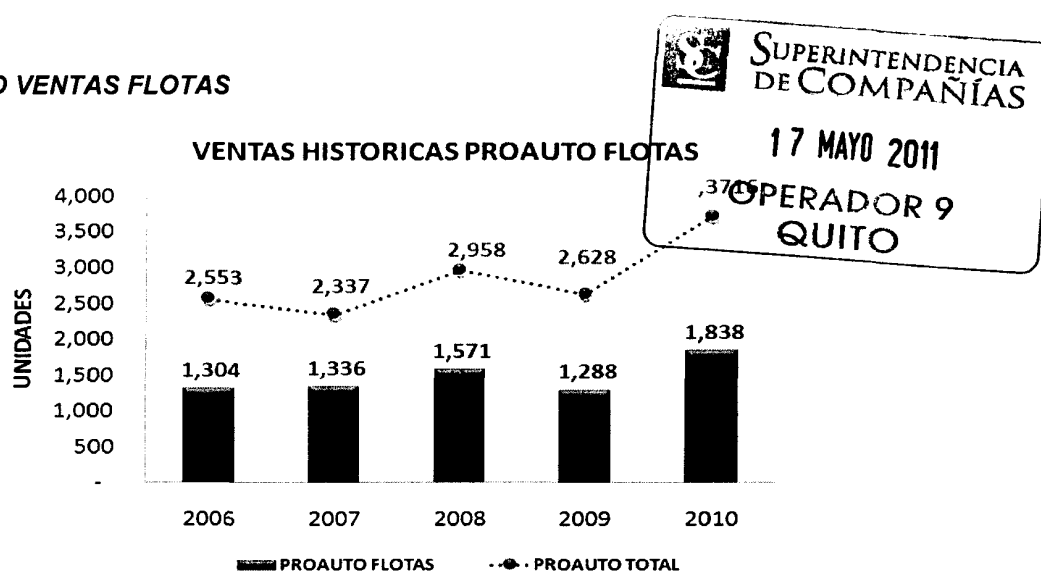
TOTAL VENTAS 2010	209
TOTAL OBJETIVO	237
% CUMPLIMIENTO	88%

COMPARATIVO DE VENTAS REALES 2009 vs 2010



	INDUSTRIA	GME	PROAUTO
VENTAS 2009	92,865	40,185	2,627
VENTAS 2010	130,350	53,429	3,714
VARIACIÓN 10 VS 09	40%	33%	41%

HISTÓRICO VENTAS FLOTAS



MARGEN BRUTO DE FLOTAS 2010 8,08 %
 (MEJOR MARGEN BRUTO TOTAL DE VENTA DE VEHÍCULOS EN EL PERÍODO 2005 – 2009)

Para Proauto el negocio de flotas representa un 49,4% de las ventas de vehículos, con un margen bruto del 8,08% esto se logra debido a un correcto manejo en los cobros de rebates y de este negocio.

Adicionalmente nos permite tener un buen volumen de ventas con una estructura más liviana.

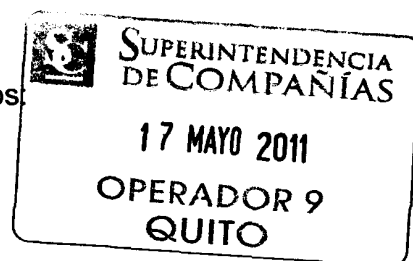
REPUESTOS

En esta línea tuvimos un crecimiento del 10,20% con relación al 2009 y un cumplimiento del presupuesto del 101,04%.

Se realizó una importante labor en los obsoletos disminuyendo este porcentaje en diciembre al 5.99%, adicional superamos el objetivo de rotación de inventarios (5%), llegando a una rotación del 6,11% a final de año.

Dentro de repuestos tenemos una debilidad en camiones que será superada con la apertura del nuevo concesionario que dispondrá de un taller diesel de primer orden, y con el incremento de unidades vendidas podremos alcanzar mejores resultados en esta línea.

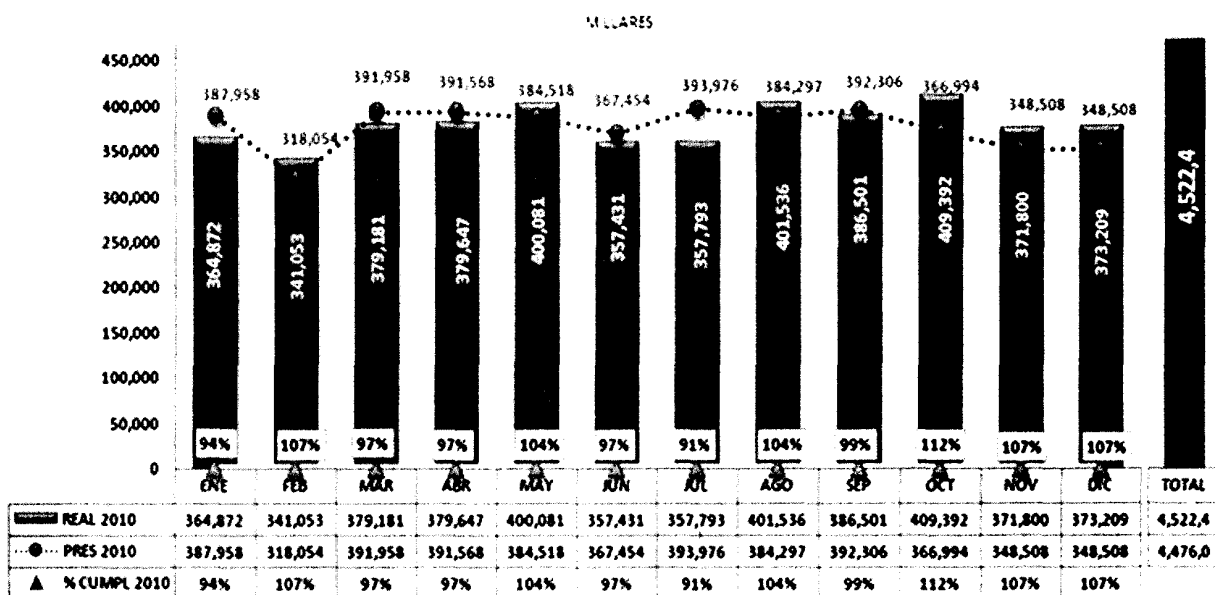
La información se demuestra en los siguientes cuadros:



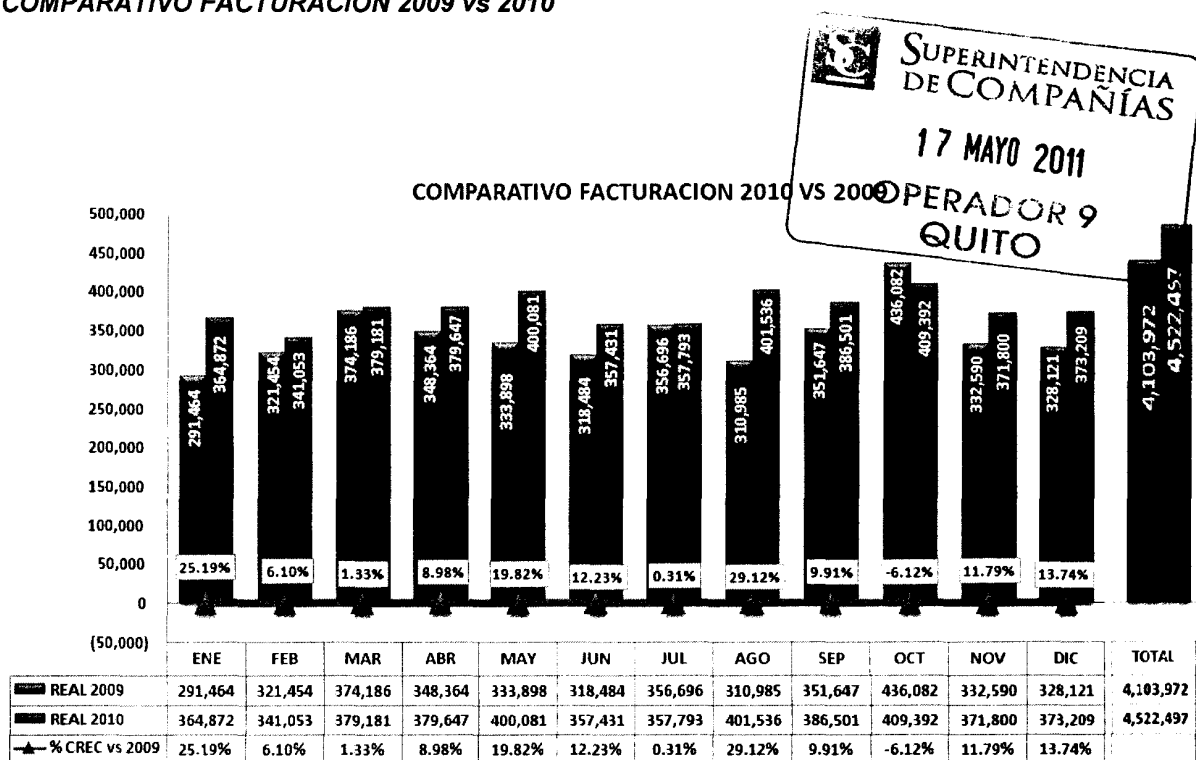
MES	FACTURACION						
	REAL 2010	PRES 2010	% CUMPL 2010	2009	% CREC vs 2009	% CREC ACUM	
ENE	364,872	387,958	94%	291,464	25.19%	25.19%	
FEB	341,053	318,054	107%	321,454	6.10%	15.17%	
MAR	379,181	391,958	97%	374,186	1.33%	9.93%	
ABR	379,647	391,568	97%	348,364	8.98%	9.68%	
MAY	400,081	384,518	104%	333,898	19.82%	11.71%	
JUN	357,431	367,454	97%	318,484	12.23%	11.79%	
JUL	357,793	393,976	91%	356,696	0.31%	10.05%	
AGO	401,536	384,297	104%	310,985	29.12%	12.28%	
SEP	386,501	392,306	99%	351,647	9.91%	12.00%	
OCT	409,392	366,994	112%	436,082	-6.12%	9.71%	
NOV	371,800	348,508	107%	332,590	11.79%	9.89%	
DIC	373,209	348,508	107%	328,121	13.74%	10.20%	
TOTAL	4,522,497	4,476,098	101.04%	4,103,972	10.20%	OBJETIVO: 9%	

FACTURACIÓN REPUESTOS

VENTAS NETAS DE PARTES POR MESES



COMPARATIVO FACTURACIÓN 2009 vs 2010

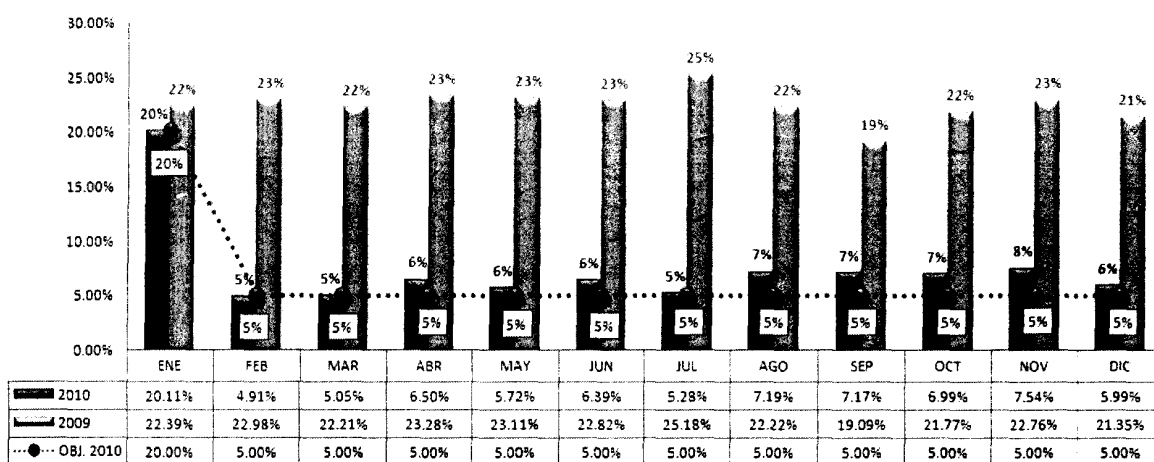


FACTURACIÓN 2010 POR PUNTO

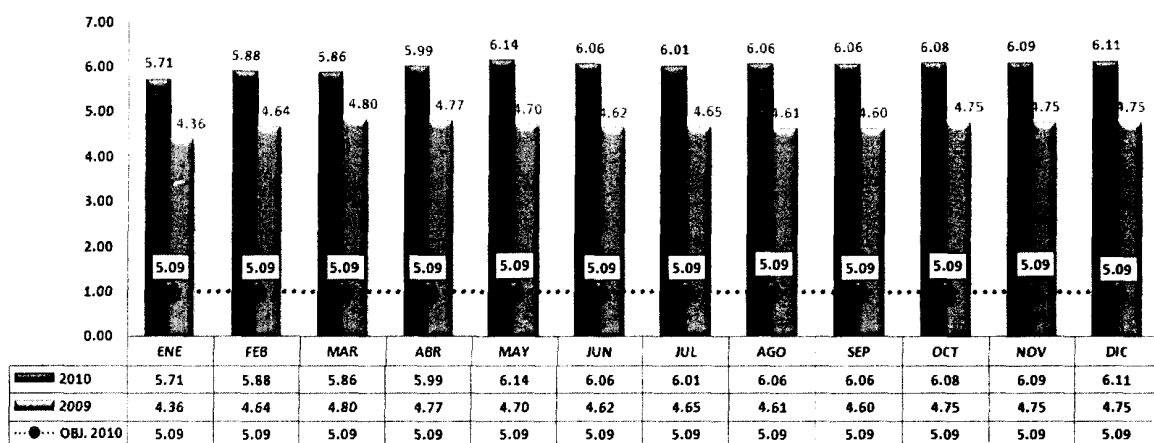
AGENCIA	2010	PRESUP 2010	2009	%CREC vs. 2009	% CUMPL	% PARTICIPACION
MATRIZ	\$ 2,014,078	\$ 2,239,381	\$ 2,053,758	↓ -1.93%	⊗ 89.94%	44.53%
ASO GRANADOS	\$ 1,081,804	\$ 951,088	\$ 901,937	↑ 19.94%	⊗ 113.74%	23.92%
ASO CAMIONES	\$ 247,590	\$ 246,075	\$ 223,626	↑ 10.72%	⊗ 100.62%	5.47%
ASO CAYAMBE	\$ 187,718	\$ 225,248	\$ 208,490	↓ -9.96%	⊗ 83.34%	4.15%
ASO CONDADO	\$ 318,825	\$ 189,815	\$ 170,944	↑ 86.51%	⊗ 167.97%	7.05%
ACCESORIOS	\$ 672,483	\$ 624,492	\$ 545,216	↑ 23.34%	⊗ 107.68%	14.87%
ADICIONAL CARAPUNGO						0.00%
TOTAL	\$ 4,522,497	\$ 4,476,098	\$ 4,103,972	10.20%	✓ 101.04%	100.00%

ÍNDICES

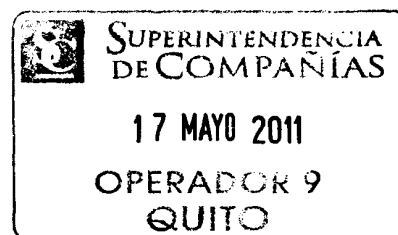
OBSOLESCENCIA



ROTACION DE INVENTARIO



ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO



AL 31 DIC 2010	Others	A	B	C	D	E	TOTAL
a: 0-6 Meses	7,974.51	231,067.08	104,077.63	40,042.92	5,965.21	23,883.47	444,642.27
b: 6-12 Meses	0.00	3,956.67	5,358.38	23,701.79	7,523.11	22,251.67	62,791.63
c: 12-18 Meses	0.00	0.00	192.58	1,609.13	11,174.30	18,718.94	31,694.95
d: 12-24 Meses	0.00	0.00	212.71	1,401.00	1,447.10	28,113.97	31,174.78
e: 24-36 Meses	0.00	0.00	473.05	9,966.07	1,328.77	17,489.81	29,257.70
f: +36 Meses	0.00	0.00	6.05	4,140.40	2,874.28	11,711.42	18,732.15
TOTAL	39,605.96	235,023.75	110,320.41	80,861.31	30,312.77	122,169.28	618,293.48
INVENTARIO SANO	82.21%						
INVENTARIO OBSOLETO	5.40%						

TALLERES

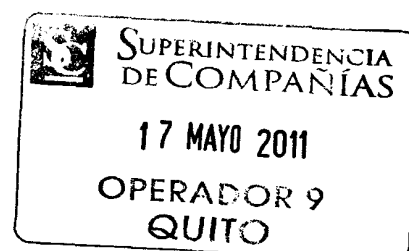
En el área de servicio tenemos un crecimiento del 10,47% en vehículos recibidos con relación al 2009, el presupuesto se cumplió en un 100,05% y crecimos 5,47% con relación al año anterior.

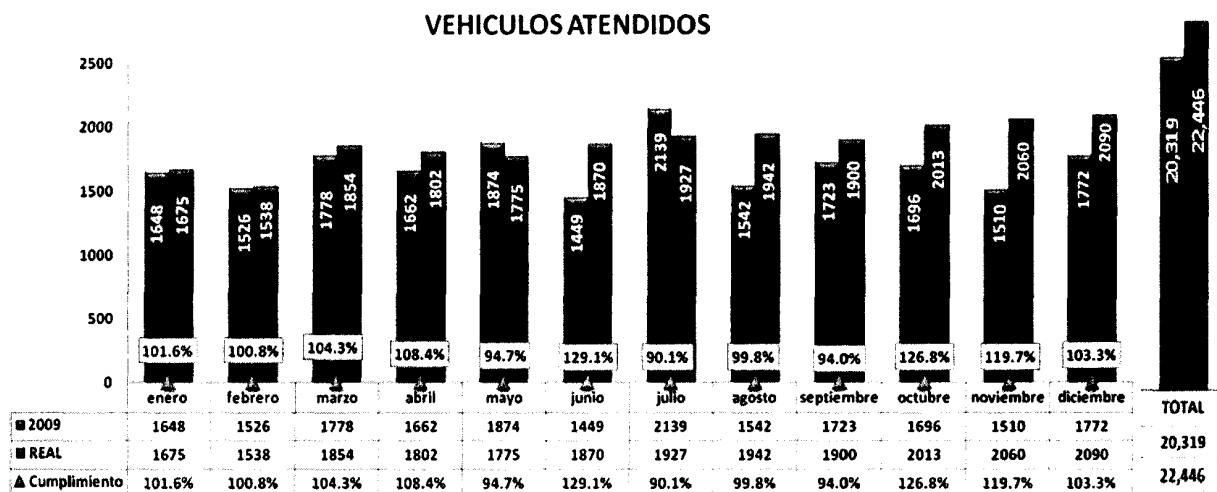
El principal cliente del taller son las aseguradoras siendo este un cliente complicado y que busca precio, más aun en este año que no se renovó el convenio que existía entre GM, GMAC y los concesionarios.

La información se demuestra en los siguientes cuadros:

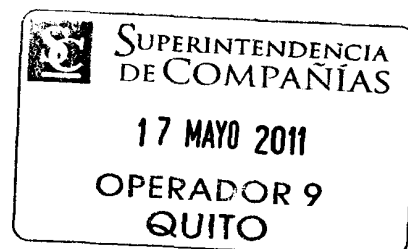
VEHICULOS ATENDIDOS						FACTURACION MANO DE OBRA		CUMPLIMIENTO	FACTURACION TOT		CUMPLIMIENTO	Fact. 2009	CRECIMIENTO
MES	PRES.	2009	2010	Cumplimiento Presupuesto	CRECIMIENTO VS 09	PRES.	2010	%	PRES.	2010	%	\$	%
enero	1913	1648	1675		1.64%	135,273	137,858		43,319	42,248	97.53%	176,200	2.22%
febrero	1723	1526	1538		0.79%	120,243	126,838		38,506	38,217	99.25%	159,074	3.76%
marzo	2102	1778	1854		4.27%	150,843	144,017	95.48%	48,133	40,170		178,847	2.99%
abril	1933	1662	1802		8.42%	135,574	132,101	97.44%	42,048	28,994		162,696	
mayo	1933	1874	1775		-5.28%	135,674	132,831	97.90%	42,048	32,530		180,106	
junio	2090	1449	1870		29.05%	148,263	147,504	99.49%	45,871	34,697		158,595	
julio	2059	2139	1927		-9.91%	147,350	155,500		35,254	32,705		171,154	9.96%
agosto	1946	1542	1942	99.81%	25.94%	138,326	146,347		33,096	28,913		142,110	
septiembre	2021	1723	1900		10.27%	144,380	156,380		34,535	45,465		167,689	
octubre	1588	1696	2013		18.69%	145,208	156,150		39,586	38,361	96.90%	191,922	1.35%
noviembre	1721	1510	2060		36.42%	133,950	137,442		37,160	37,453		151,192	
diciembre	2024	1772	2090		17.95%	144,383	148,464		37,136	36,043	97.06%	174,688	5.62%
TOTAL	23,053	20,319	22,446	97.37%	10.47%	1,679,466	1,721,433		476,692	435,797		2,014,273	5.47%

COMPARATIVO VEHÍCULOS ATENDIDOS 2009 vs 2010





COMPARATIVO FACTURACIÓN 2009 vs 2010



GM DIFFERENCE

En este año se le dio mucho impulso a este proyecto, logramos una calibración final de 98.5 sobre 100, esto nos ayudo a mejorar nuestro índice de satisfacción de clientes, que estaba muy mal, y solo al final del año lo pudimos poner en verde, llegando con mucho esfuerzo al 80%.

Adjunto cuadro de calibración:

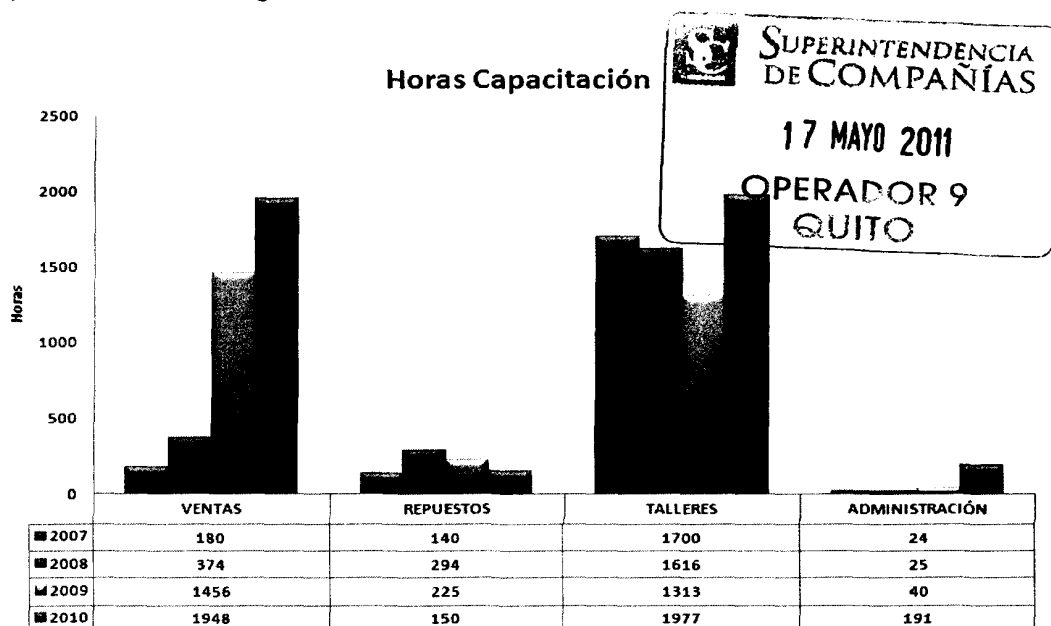
	D	S
GERENCIA GENERAL		
Categoría C1: Liderazgo Consultivo	95%	5%
Categoría C4: Entrenamiento y	100%	0%
GERENCIA DE VENTAS		
Categoría S3: Prospección de	100%	0%
Categoría S4: Proceso consultivo	100%	0%
Categoría S5: Entrega de vehículos	95%	5%
Categoría P7: Accesorios	88%	12%
GERENCIA DE SERVICIO		
Categoría W3: Proceso consultivo	87%	13%
Categoría W9: Administración de	100%	0%
Categoría W5: Administración de	94%	6%
GERENCIA DE REPUESTOS		
Categoría P5: Administración de	100%	0%

TALENTO HUMANO

Al cierre del 2010 terminamos con 171 trabajadores, se busco optimizar este recurso a pesar de la presión existente por una industria creciente.

En esta área se ha trabajado mucho en coordinación con el centro corporativo realizado actividades muy importantes para desarrollar a nuestro talento humano, siendo las principales las siguientes:

- Compra e implementación de un sistema integrado de manejo del talento humano (BUXIS).
- Estudios de clima laboral e implementación de actividades encaminadas a mejorar este índice.
- Levantamiento de procesos y descriptivos de funciones.
- Valoración de puestos y comparación con el mercado, etc.
- Incremento de horas de capacitación en todas las aéreas de compañía como se puede ver en el siguiente cuadro.



ACTIVIDADES RELEVANTES

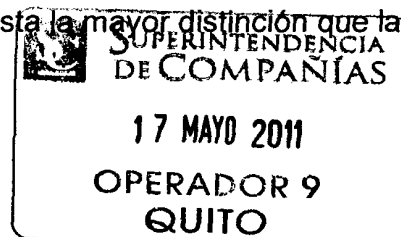
En este año se realizo la compra de un terreno en Calderón de 16.000 m2 y se culminaron las obras de movimiento de tierras, adecuación del área de PDI y

cerramiento total, adicionalmente entregamos el local donde funcionaba vehículos usados y PDI. para trasladarlos, al primero a un lugar más económico y cercano a la Matriz y el segundo al nuevo terreno adquirido, produciendo de esta manera un ahorro importante para la empresa.

Con relación a los activos fijos, se vendió el local ubicado en la avenida de Los Granados a Farcomed, en un precio conveniente para la compañía y con la posibilidad de seguirlo usando hasta diciembre del 2012.

Se realizo un estudio de recordación de marca en el que se evidencio que nuestra recordación es del 10%, siendo esta 11 puntos más baja que la de nuestros principales competidores, por lo que nuestro plan de mercadeo debe orientarse a disminuir esta brecha.

Es importante recalcar que Proauto pasó a formar parte del Club del Presidente debido a la gestión realizada en el presente año, siendo esta la mayor distinción que la marca otorga a un concesionario.



PROYECCIONES 2011

El siguiente año se presenta con mucha incertidumbre para el sector automotriz debido a la posibilidad de que se realicen restricciones a las importaciones a través del incremento de impuestos o la determinación de cupos como se lo realizo en el año 2009.

Por otro lado el sector financiero estará líquido lo que nos permitirá disponer de fuentes de financiamiento para nuestros productos.

Aprovecho para agradecer a todo el equipo de Proauto por el esfuerzo realizado y a Ustedes señores Accionistas por el apoyo y la confianza brindada.

Muchas Gracias.

A handwritten signature in black ink, enclosed within an oval shape. Below the signature, the name "Diego Almeida Acosta." is printed.

Diego Almeida Acosta.

A handwritten signature in black ink, enclosed within an oval shape. Below the signature, the number "1001389999" is printed.

1001389999.