

INFORME DE GERENCIA



PROAUTO

Más que una marca

2011

 **PROAUTO**
Más que una marca



Quito, Marzo de 2012

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 2011.

1.1 ENTORNO POLÍTICO DEL PAÍS

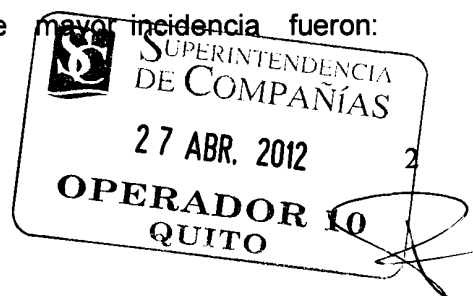
El 2011 el presupuesto general del Estado superó los 27 mil millones de dólares; incrementó el gasto social, público y la inversión en infraestructura vial. Debe señalarse la constante modificación de la legislación tributaria y laboral y arancelaria. Se agudiza la confrontación con la prensa y los diferentes sectores económicos del país, factores que generaron inseguridad política y jurídica incrementándose la incertidumbre.

1.2 ENTORNO ECONÓMICO DEL PAÍS

La inflación se mantuvo con tendencia al alza, en materia laboral la caída del desempleo fue paulatina. En septiembre del 2010, el INEC registró 9,1 % de desempleo y en septiembre del 2011 alcanzó 5,5%.

La inflación ha tenido un aumento constante; a inicios del 2011 fue 3,17 % anual, y en noviembre llegó al 5,53%, índice superior a 3,9 % proyectado por el Gobierno. Los productos con mayor incremento en los precios fueron los alimentos y bebidas.

De acuerdo a las cifras del Banco Central, la economía ecuatoriana continúa al alza debido básicamente al mejoramiento de la actividad no petrolera. El valor agregado de este segmento creció en 11,2 %, mientras que la petrolera aumentó 5,1 %. Las actividades productivas de mayor incidencia fueron:



construcción, refinación de petróleo, suministro de electricidad, pesca y otros servicios.

SECTOR EXTERNO

La reserva monetaria de libre disponibilidad pasó de USD \$2.622 millones en diciembre de 2.010 a USD \$2.958 millones en diciembre 2.011, es decir, una variación de 336 millones de dólares.

De acuerdo con los datos del Banco Central, la Balanza Comercial Total durante el período enero - noviembre de 2011, cerró con un déficit de USD - 1,800 millones, lo que significó una disminución del 9.94% respecto al déficit registrado en el mismo período del año 2010, que fue de USD -1.979 millones.

La Balanza Comercial Petrolera, registró un saldo favorable de USD 6,034 millones entre enero y noviembre de 2011, es decir, 7.17% más que el superávit comercial obtenido en el mismo período del año 2010 que fue de USD 5,630 millones. Este resultado es consecuencia del aumento en los precios del barril de petróleo crudo en un 8.30%. Se debe mencionar que en el período analizado las importaciones de los Combustibles y Lubricantes crecieron en porcentaje del 19 % al 23%, si tomamos en cuenta el total de adquisiciones en el exterior.

Por otra parte, la Balanza Comercial No Petrolera al mes de noviembre de 2011, incrementó su déficit en un 2.95% respecto al saldo contabilizado en noviembre del año 2010, al pasar de USD -7,609 a USD -7,834 millones; generado por un crecimiento en el valor FOB de las importaciones no petroleras, donde sobresalen Bienes de Consumo (20%); materias primas (32%), Bienes de Capital (25%); y combustibles y lubricantes (23%).

PRODUCTO INTERNO BRUTO

Según el Banco Central del Ecuador, en el año 2009 el crecimiento del PIB fue del 0.98% mientras que en el 2010 fue de 6.81%. El PIB en millones de dólares



en Diciembre del 2011 fue de 62.265, Ecuador presentó un crecimiento del PIB del 9.30% respecto al mismo período del año 2.010, cuyo PIB en millones de dólares fue de 56.964. La sostenida contribución de las industrias no petroleras al crecimiento del PIB ha sido importante en el comportamiento de la economía ecuatoriana.

TASAS DE INTERES – SISTEMA FINANCIERO

En el año 2.010 las tasas activa y pasiva se redujeron respecto al 2009, pasando de una tasa activa de 8,59% a 8,17% y una tasa pasiva de 4,59% a 4,53%.

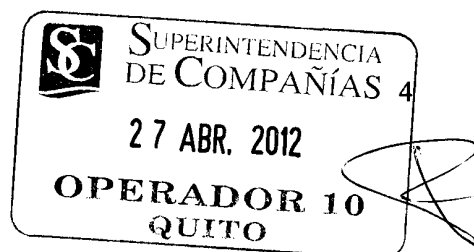
Tasas	Diciembre 2009	Diciembre 2010	Diciembre 2011
Tasa activa referencial	9,19%	8,59%	8,17%
Tasa pasiva referencial	5,24%	4,59%	4,57%

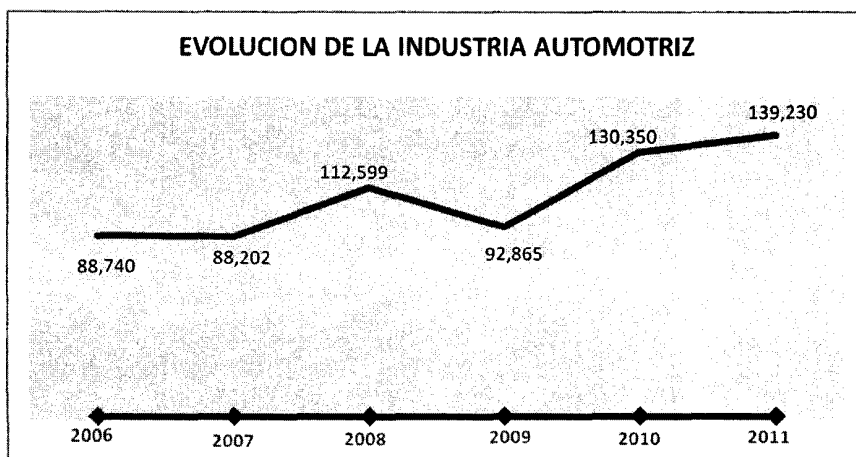
*Fuente: Banco Central del Ecuador

Pese a la reducción de las tasas de interés, el sistema financiero obtuvo una tendencia creciente en los depósitos (depósitos de ahorro, depósitos a la vista, y a plazo), durante el año 2011, aproximadamente USD \$3.120 millones, lo que permitió incrementar rentabilidad para el sistema financiero general.

1.3 ANALISIS 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 2008 cerrando con una industria de 92.865 unidades. El año 2010 cerró con un récord histórico de ventas, alcanzando las 130.350 unidades. En el año 2011, la industria cerró con 139.230 unidades, de las cuales 59.189 unidades corresponden a Chevrolet. Las ventas del año 2011 muestran un crecimiento de 6,52% con relación a las 130.350 unidades comercializadas en similar período del año 2010.

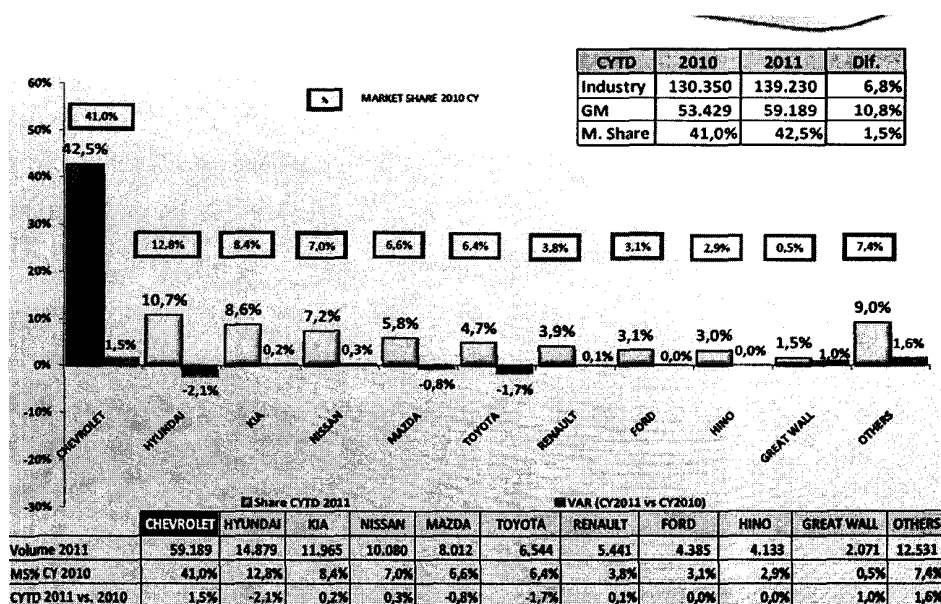




*Fuente: GM Enero 2012

Las importaciones acumuladas en valor CIF de vehículos (4 ruedas o más) en el período enero-diciembre 2011 muestran una reducción del 12% con relación al mismo período del año 2010. En las 22 subpartidas sujetas a licencias se ha importado un monto total de USD 1.189,23 millones de dólares CIF, en comparación con los USD 1.525,30 millones importados en el año anterior, estas subpartidas muestran una reducción del 22%.

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2.010 y 2.011 son las siguientes:



Fuente: GM enero 2012



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

27 ABR. 2012

5

OPERADOR 10
QUITO

El incremento de venta de unidades en 2.011 respecto al año 2.010 fue de 8.880 unidades. General Motors aumentó 5.760 unidades, y su participación de mercado pasó de 41% (53.429 unid) en el 2.010 a 42,50% (59.189 unid) en el 2011. En el caso de marcas como Hyundai, Mazda y Toyota disminuyen su participación. Kia, Nissan registran una variación mínima, debido a la fijación de cupos por parte del Gobierno, en la que se establece una reducción del 20% en vehículos importados y 5% a los ensamblados localmente.

Debe recalcar el incremento significativo de las marcas chinas, cuya participación en el 2010 era limitada, incrementándose al 2012 hasta en un 500%:

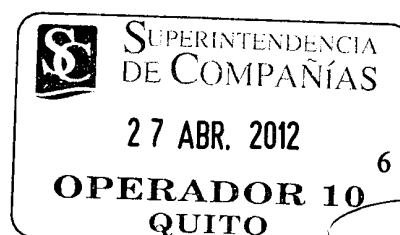
COMPARATIVO 2010- 2011 MARCAS CHINAS

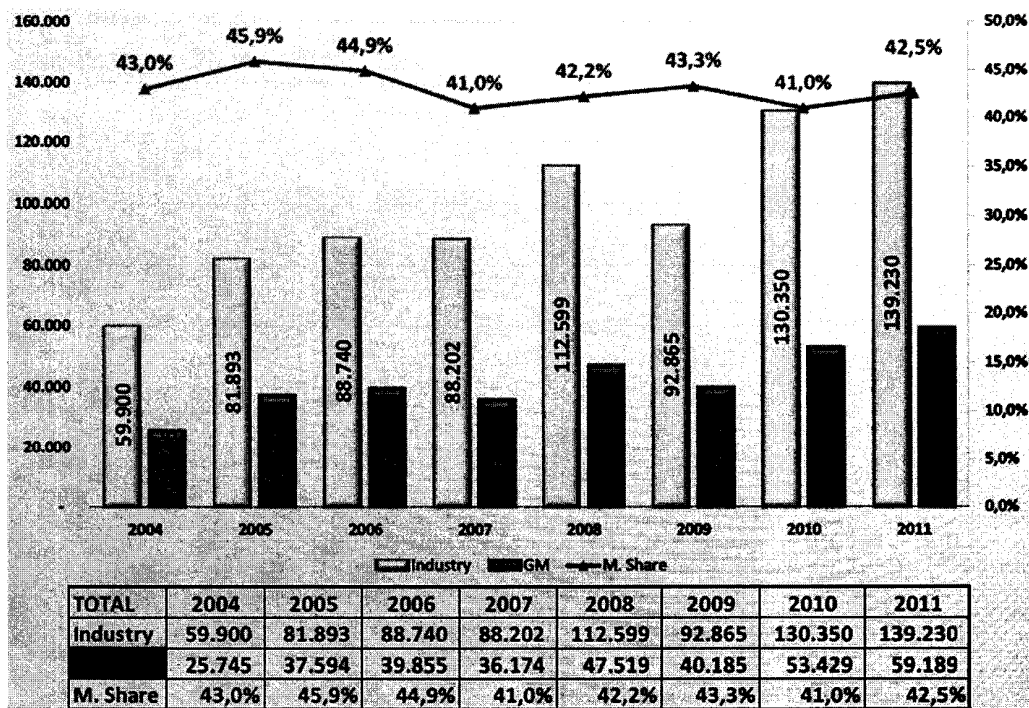
MARCAS	2011		2010		VARIACION	
	UNIDADES	%	UNIDADES	%	UNIDADES	%
GREAT WALL	2062	1,50%	339	0,42%	1723	508
CHERY	1515	1.1%	490	0,29%	1025	209
OTROS	1704	1,22%	621	0,68%	1083	174
TOTAL	5281	3,78%	1450	1.38%	3831	264

1.4 RESULTADOS DE LA MARCA

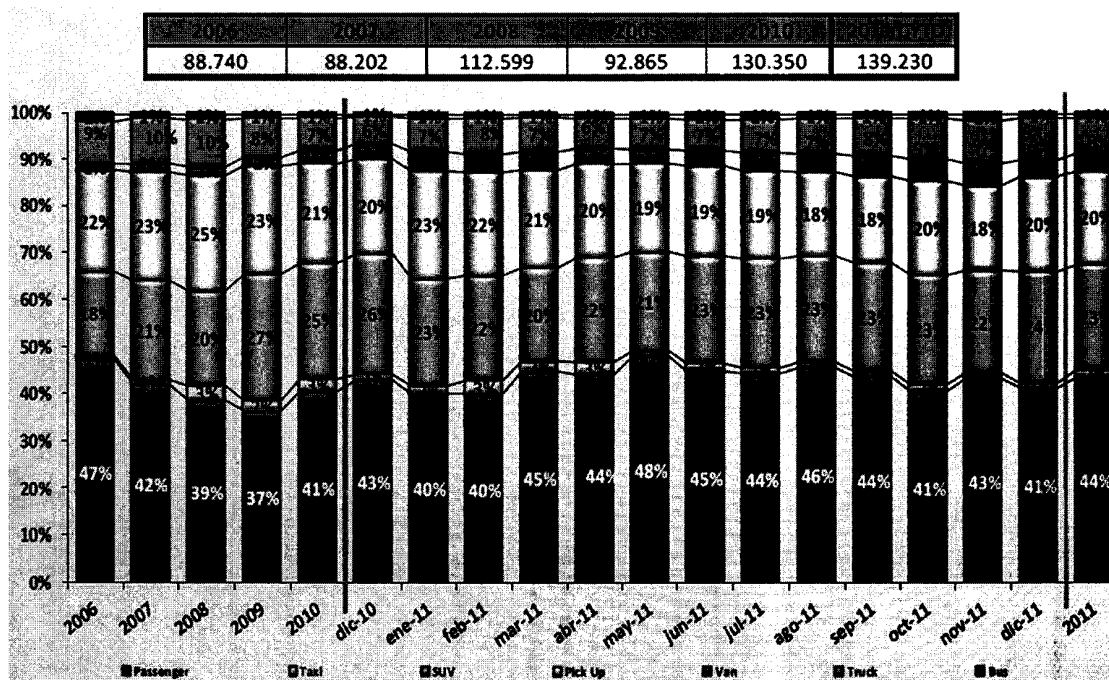
En el año 2.011 General Motors presentó un nivel de ventas récord, alcanzando las 59.189 unidades, es decir, un 10.78% adicional respecto a las 53.429 unidades año 2.010.

La participación de mercado de la marca, en el año 2.011 alcanzó el 42.40%, es decir 1.5 puntos adicionales al share registrado en el 2010:





* Fuente: GM Enero 2012



* Fuente: GM Enero 201

PROAUTO
Más que una marca

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
27 ABR. 2012 7
OPERADOR 10
QUITO

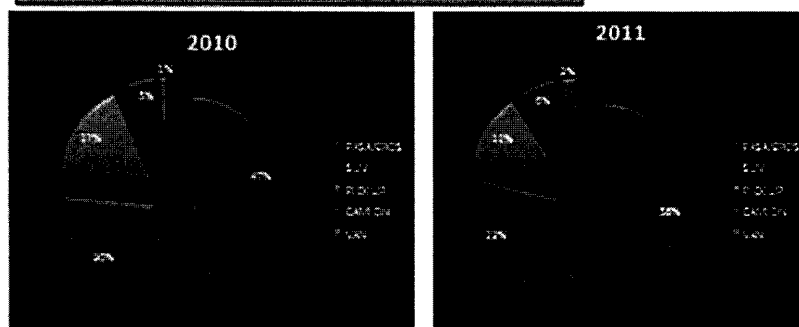
El comportamiento de la Marca por segmentos, excluyéndose las ventas de fábrica, en 2.011 muestra un incremento en comparación con el año 2.010 en pasajeros registrando 55,59% de participación, es decir un incremento 8.62 puntos. El segmento de mayor crecimiento es el de las VAN que registran un crecimiento del 109.99%. Los segmentos de SUV y PICK UP presentan un decrecimiento del 17,65 y 22.41% respectivamente.

COMPARATIVO VENTAS POR SEGMENTO ACUMULADO A DIC 2010 - DIC 2011					VARIACION 2010 - 2011	
TIPO	ENE-DIC 2010	%	ENE - DIC 2011	%	UNIDADES	%
PASAJEROS	25,094	46,97%	31,449	55,59%	6,355	25,32%
SUV	15,790	29,55%	13,003	22,98%	-2,787	-17,65%
PICK UP	8,956	16,76%	6,949	12,28%	-2,007	-22,41%
CAMION	2,740	5,13%	3,553	6,28%	813	29,67%
VAN	771	1,44%	1,619	2,86%	848	109,99%
BUS	78	0,15%	0	0,00%	-78	-100,00%
TOTAL	53,429	100,00%	56,573	100,00%	3,144	24,92%

* Fuente: GM Enero 2012

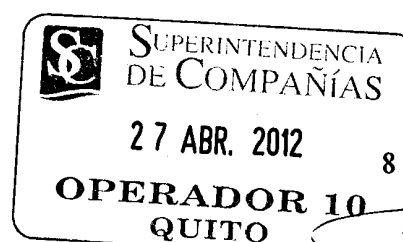
VENTAS POR SEGMENTOS DE LA MARCA

COMPARATIVO VENTAS GMY DEALERS 2010-2011*			
Segmento	2010	2011	Variación
PASAJEROS	25094	31449	25,32%
SUV	15790	13003	-17,65%
PICK UP	8956	6949	-22,41%
CAMION	2818	3553	26,08%
VAN	771	1619	109,99%

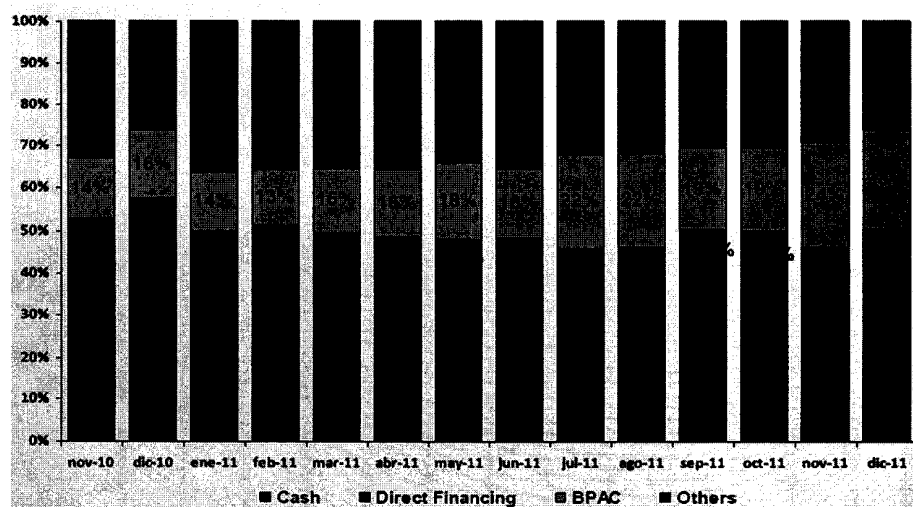


1.5 FINANCIAMIENTO

El comportamiento de compra de vehículos en los años 2.010 y 2.011, evidencian el predominio de 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:



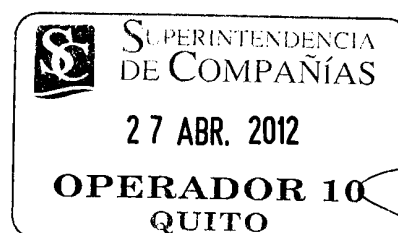
*Fuente: GM Enero 2011

En el año 2.011 las ventas de contado, si relacionamos los meses de Diciembre, disminuyeron en seis puntos porcentuales. El financiamiento con BPAC presenta un incremento cuyo promedio del año pasó de 16 % en Diciembre de 2010 al 23 % en diciembre de 2011. Los segmentos de financiamiento por "otro tipo" y el "crédito directo" se mantuvieron en igual porcentaje, si relacionamos los meses de diciembre del 2010 y 2011.

1.6 RESULTADOS ECONÓMICOS DE LA RED

De acuerdo a la información proporcionada por General Motors la Red de Concesionarios obtuvo en el 2.011 un margen sobre ventas netas de 2.50 %, en el 2010 fue 2,49%. El incremento de las ventas netas fue del 10.23% y el incremento de la utilidad neta del 10.76%. La rotación de los activos pasó de 3,11 a 2.93 La rentabilidad sobre los activos fue 7,31% en 2.011 y 7,73% en el 2010.

El ROE de la Red en el 2011 fue 18.03%, en el 2010 20.73%.



PROAUTO C.A.

FINANZAS

En el activo corriente se presentan variaciones importantes con relación al 2010 en las cuentas de caja, clientes, financieras por cobrar e inventarios de vehículos, debido básicamente al incremento en ventas de vehículos y sobre todo a la incursión en el negocio de camiones y sus necesidades particulares.

En el activo fijo de la empresa el incremento esta dado básicamente por la construcción de Proauto Carapungo.

La disminución en cuentas por cobrar compañías relacionadas se debe al pago realizado por el Fideicomiso MEP a Proauto por las acciones compradas de Mirasol.

La empresa requirió de endeudamiento de corto plazo debido a ventas puntuales de flotas realizadas en el mes diciembre, la mayoría de estas operaciones ya fueron canceladas durante los dos primeros meses del 2011.

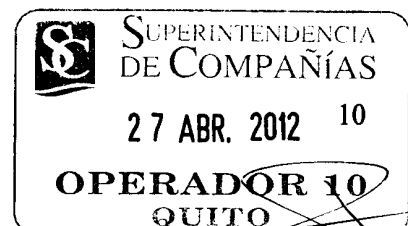
El incremento de cuentas por pagar esta dado por el efecto del crecimiento del negocio como se explico en el análisis del inventario de vehículos.

Al 31 de diciembre del 2011 se ha cancelado USD 1.000.000 de la emisión de obligaciones realizada por la empresa en el 2010.

El incremento del patrimonio se da por la generación de utilidades generadas producto del negocio.

Las ventas totales en dólares de Proauto pasan de 75.8 millones en el 2010 a 81.6 millones en el 2011 obteniendo un crecimiento del 7,65%.

La utilidad bruta pasa de 9,6% a 10,6% en el 2011 generando un 1% de mejora muy importante para la compañía.



La utilidad operacional pasa del 3,38% al 3,45% sobre la venta lo que nos permite mantener una operación estable.

La cuenta de otros ingresos disminuye apenas en USD. 15,301 con relación a los ingresos por este concepto obtenidos durante el 2010.

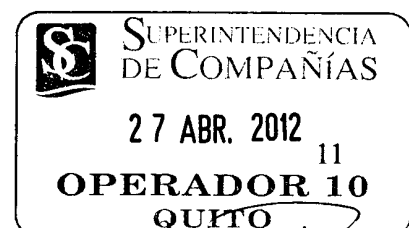
El gasto de intereses aumenta en USD 106.284 siendo este 23.3% más alto que en el 2010, debido básicamente al requerimiento de inventario que necesita el negocio de camiones y por operaciones de crédito puntuales realizadas con la banca para el negocio de flotas.

En la cuenta de otros egresos vemos un crecimiento de USD. 354.446 con relación al año 2010 siendo este un incremento del 57.3%, debido al efecto del arriendo de la matriz de Proauto.

ÍNDICES

ÍNDICE	2010	2011
LIQUIDEZ	1.8	1.46
C. TRABAJO	6.985.312	5.214.309
ENDEUDAMIENTO	1.3	1.3

VEHÍCULOS

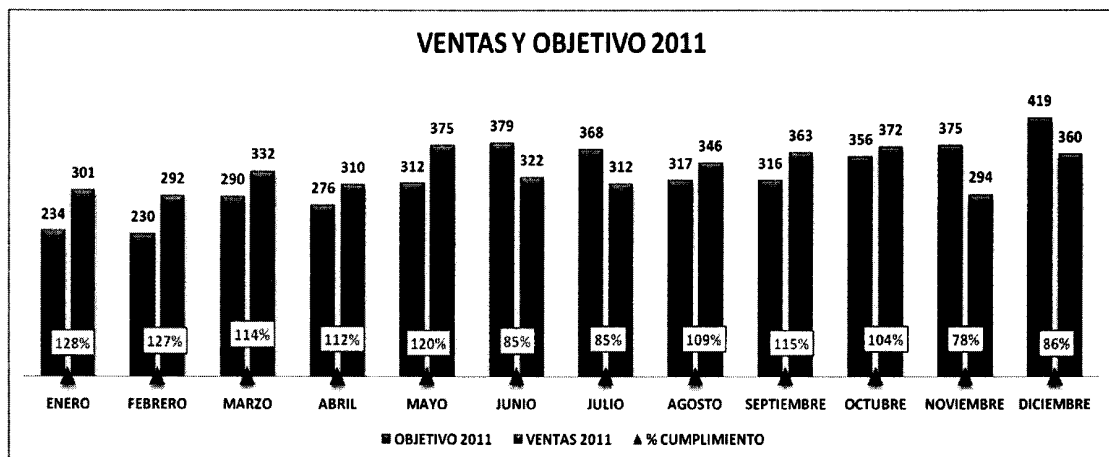


Durante el 2011 Proauto tuvo un cumplimiento del presupuesto de ventas de vehículos de un 103% con relación al forcast (11+1), ya que por la incertidumbre cada mes debimos ajustar nuestro presupuesto inicial.

En vehículos livianos el cumplimiento fue del 102%

En vehículos pesados e cumplimiento fue del 111%, área en la cual pusimos el mayor de nuestros esfuerzos.

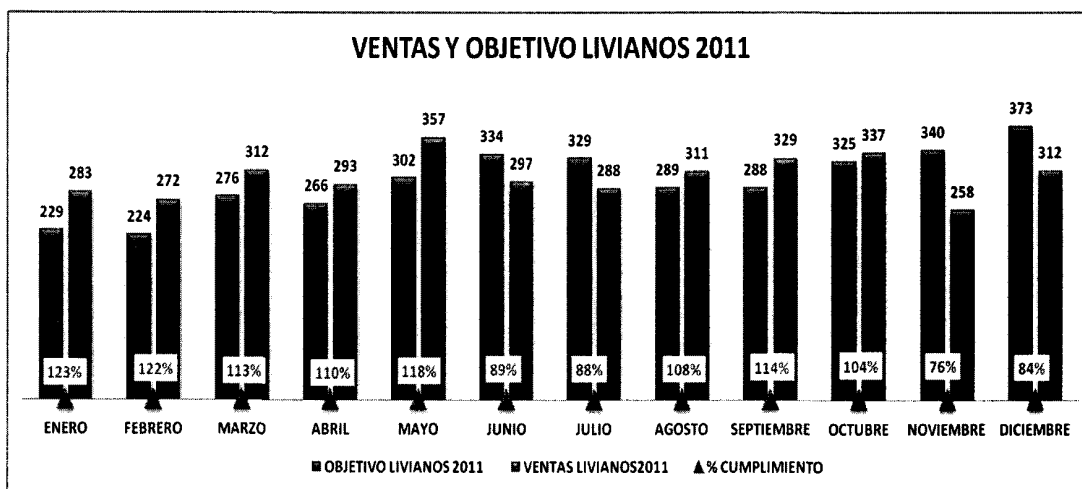
OBJETICO DE VENTAS VS. REALES 2011



TOTAL VENTAS 2011	3,979
TOTAL OBJETIVO	3,872
% CUMPLIMIENTO	103%

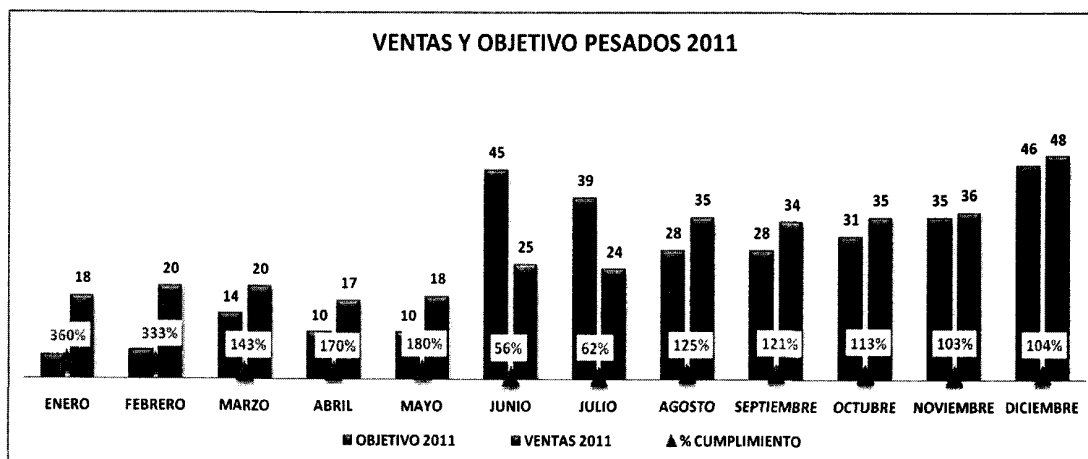
LIVIANOS: OBJETIVO DE VENTAS VS. REALES 2011



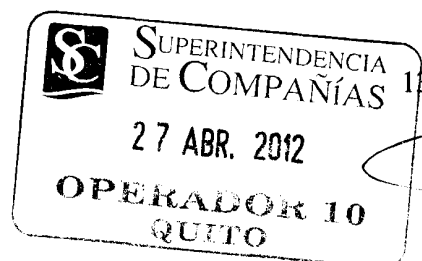
TOTAL VENTAS 2011	3,649
TOTAL OBJETIVO	3,576
% CUMPLIMIENTO	102%

PESADOS: OBJETIVO DE VENTAS VS. REALES 2011



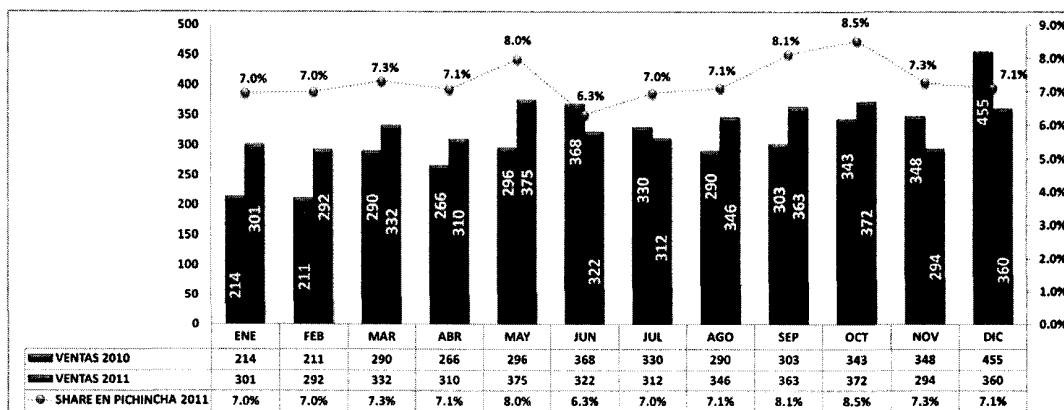
TOTAL VENTAS 2011	330
TOTAL OBJETIVO	297
% CUMPLIMIENTO	111%

Durante el 2011 Proauto tuvo un crecimiento en venta de vehículos del 7,1% con relación al año del 2010, siendo este mayor al de la industria que fue de 6,8%, pero menor al crecimiento que tuvo la marca siendo este el 10,8%, es



importante tomar en cuenta que el crecimiento que tuvimos en el 2010 fue del 41%

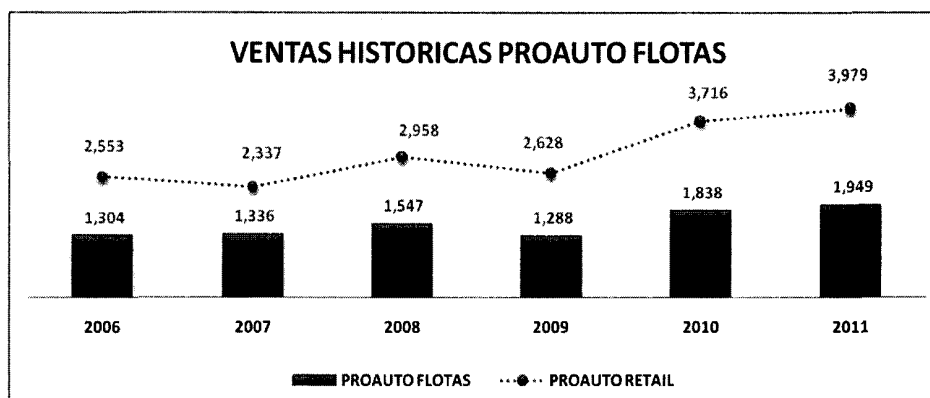
VENTAS REALES 2010 VS 2011



	INDUSTRIA	GME	PROAUTO
VENTAS 2010	130,350	53,429	3,714
VENTAS 2011	139,230	59,189	3,979
% VARIACIÓN	6.8%	10.8%	7.1%

HISTÓRICO DE VENTAS FLOTAS:

La contribución de flotas con relación a las ventas totales de la compañía fue de un 49%. al igual que el 2010 pero con un incremento de 111 unidades.



REPUESTOS:

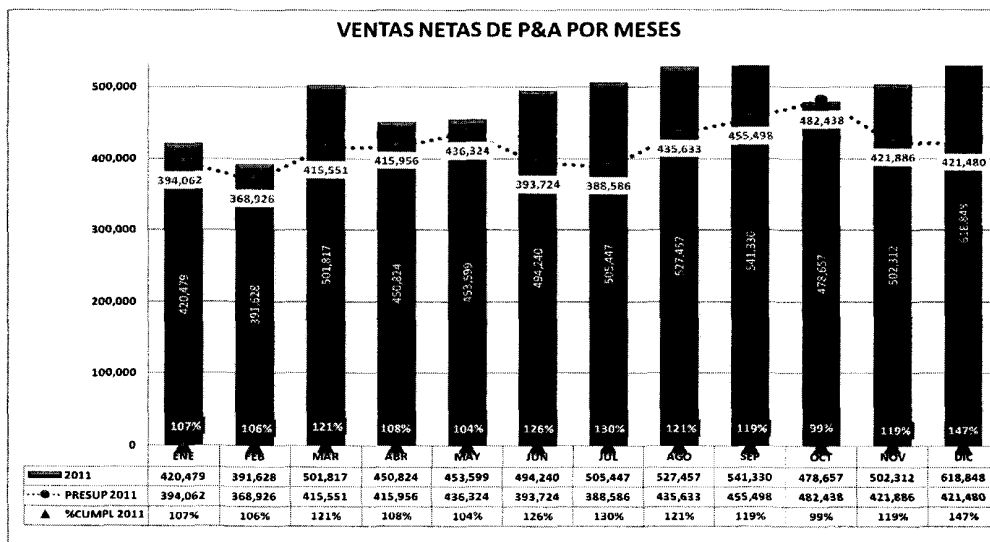
En esta línea tuvimos un crecimiento del 30% con relación al 2010 y un cumplimiento del presupuesto del 117%.

Se realizó un constante monitoreo del inventario lo que nos permitió mantener un obsoleto del 5,89% y una rotación al final del año del 6,38%.

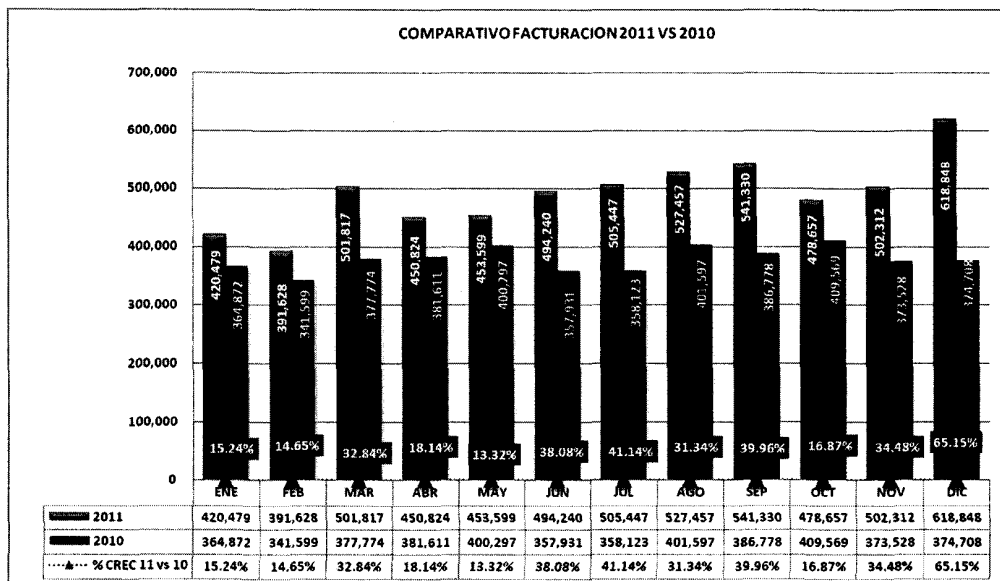
La información se demuestra en los siguientes gráficos.

FACTURACIÓN REPUESTOS

MES	FACTURACION						
	REAL 2011	PRES 2011	% CUMPL 2011	2010	% CREC vs 2010	% CREC ACUM	
ENE	420,479	394,062	✓ 107%	364,872	↑ 15.24%	↑ 15.24%	
FEB	391,628	368,926	✓ 106%	341,599	↑ 14.65%	↑ 14.95%	
MAR	501,817	415,551	✓ 121%	377,774	↑ 32.84%	↑ 21.18%	
ABR	450,824	415,956	✓ 108%	381,611	↑ 18.14%	↑ 20.39%	
MAY	453,599	436,324	✓ 104%	400,297	↑ 13.32%	↑ 18.87%	
JUN	494,240	393,724	✓ 126%	357,931	↑ 38.08%	↑ 21.96%	
JUL	505,447	388,586	✓ 130%	358,123	↑ 41.14%	↑ 24.62%	
AGO	527,457	435,633	✓ 121%	401,597	↑ 31.34%	↑ 25.53%	
SEP	541,330	455,498	✓ 119%	386,778	↑ 39.96%	↑ 27.18%	
OCT	478,657	482,438	99%	409,569	↑ 16.87%	↑ 26.07%	
NOV	502,312	421,886	✓ 119%	373,528	↑ 34.48%	↑ 26.82%	
DIC	618,848	421,480	✓ 147%	374,708	↑ 65.15%	↑ 29.99%	
TOTAL	5,886,638	5,030,064	✓ 117.03%	4,528,386	29.99%	OBJETIVO: 11%	



COMPARATIVO DE FACTURACIÓN 2010 VS. 2011

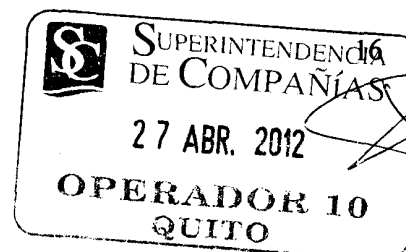
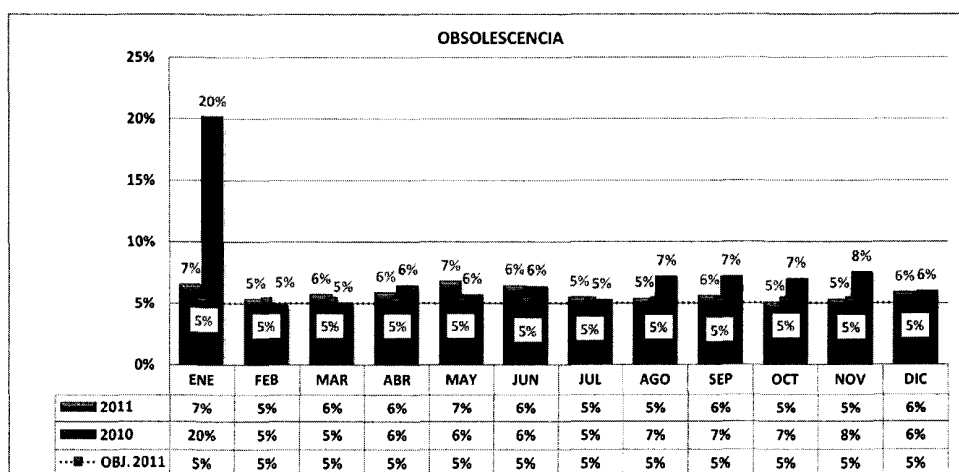


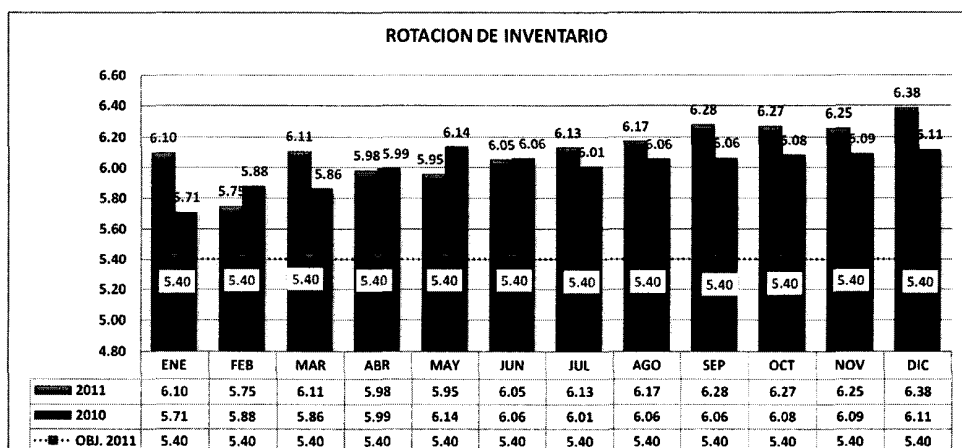
FACTURACIÓN 2010 POR PUNTO

AGENCIA	2011	PRESUP 2011	2010	% CREC vs. 2010	% CUMPL	% PARTICIPACION
MATRIZ	\$ 2,517,427	\$ 2,266,784	\$ 2,014,078	↑ 24.99%	☑ 111.06%	42.77%
ASO GRANADOS	\$ 1,205,488	\$ 1,133,628	\$ 1,081,804	↑ 11.43%	☑ 106.34%	20.48%
ASO CAMIONES	\$ 358,543	\$ 263,109	\$ 247,590	↑ 44.81%	☑ 136.27%	6.09%
ASO CAYAMBE	\$ 233,390	\$ 208,213	\$ 187,718	↑ 24.33%	☑ 112.09%	3.96%
ASO CONDADO	\$ 456,172	\$ 336,333	\$ 318,825	↑ 43.08%	☑ 135.63%	7.75%
ACCESORIOS	\$ 579,517	\$ 548,700	\$ 548,706	⇒ 5.62%	☑ 105.62%	9.84%
APLICACIONES	\$ 413,469	\$ 129,700	\$ 129,666	↑ 218.87%	☑ 318.79%	7.02%
ADICIONAL CARAPUNGO (*)	\$ 122,633	\$ 149,598				
TOTAL	\$ 5,886,638	\$ 5,030,064	\$ 4,528,386	29.99%	✓ 117.03%	100.00%

(*) PARTE DEL ADICIONAL CARAPUNGO YA ESTÁ INCLUIDO EN LA FACTURACION DE CAMIONES Y ASO GRANADOS (COLISION)

INDICES





ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO

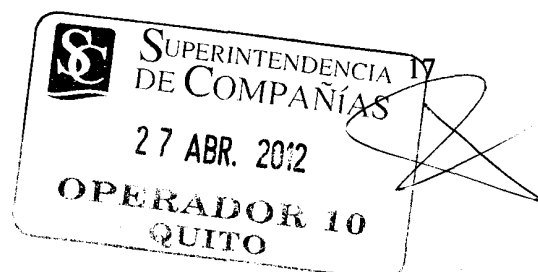
AL 31 DIC 2011	Others	A	B	C	D	E	TOTAL
a: 0-6 Meses	17,590.03	293,341.16	95,675.39	64,448.89	15,799.06	17,448.53	
b: 6-12 Meses	3,773.00	2,119.21	11,991.04	12,214.66	9,457.62	10,528.18	
c: 12-18 Meses	0.00	171.43	4,299.10	3,333.89	5,396.82	27,511.07	
d: 12-24 Meses	0.00	0.00	379.21	1,598.43	858.24	13,066.62	
e: 24-36 Meses	0.00	0.00	268.16	8,249.49	1,505.01	26,641.35	
f: +36 Meses	0.23	0.00	31.98	9,534.53	307.33	12,476.80	
TOTAL	46,011.32	295,631.81	112,644.88	99,379.89	33,324.08	107,672.55	694,664.52
INVENTARIO SANO	84.10%						
INVENTARIO OBSOLETO	5.89%						

TALLERES

En el área de servicio tenemos un crecimiento del 39,75% en vehículos recibidos comparado con el año anterior y el presupuesto se cumplió en 123,18%, pero la facturación creció con relación al 2010 solo en 13,03%, esto es porque los dólares facturados por vehículo recibido fue menor, debido a cambios realizados por GM en los planes de mantenimiento, variación de la mezcla de productos y también debemos mejorar nuestro proceso de venta consultiva.

Durante el 2011 llegamos a un nivel de agentamiento del 17%, y se inicio el proceso de atendimento Premium.

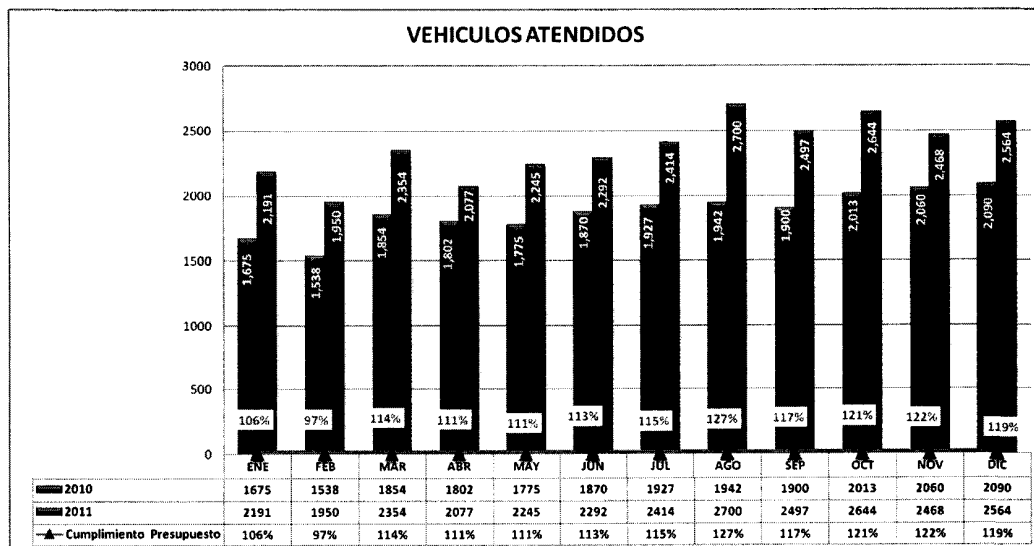
Alcanzamos una retención 46,42% siendo el segundo más importante de la red de concesionarios.



Esta información se detalla en los cuadros adjuntos:

MES	VEHICULOS ATENDIDOS					FACTURACION MANO DE OBRA		CUMPLIMIENTO	FACTURACION		CUMPLIMIENTO	2010	CRECIMIENTO
	PRES.	2010	2011	Cumplimiento	CRECIMIENTO VS 10	PRES.	2011	%	PRES.	2011	%	\$	VS 2010
enero	2066	1675	2191	130.81%	30.81%	136,351	154,626	113.43%	44,316	33,058	74.60%	180,106	4.21%
febrero	2000	1538	1950	126.82%	26.79%	130,814	135,435	103.53%	42,389	28,586	67.44%	165,055	0.64%
marzo	2066	1854	2354	127.02%	26.97%	136,351	173,634	127.35%	44,316	39,887	90.01%	184,187	
abril	1869	1802	2077	115.26%	15.26%	131,199	224,611	171.20%	32,666	40,226	123.14%	161,095	
mayo	2022	1775	2245	126.55%	26.48%	145,408	149,352	102.78%	34,782	29,743	85.51%	165,362	8.30%
junio	2022	1870	2292	122.57%	22.57%	145,408	119,567	82.23%	34,782	40,354	116.02%	182,201	12.23%
julio	2096	1927	2414	125.25%	25.27%	155,170	148,858	95.93%	38,530	55,258	143.42%	188,205	8.45%
agosto	2128	1942	2700	139.03%	39.03%	158,233	162,928	102.97%	39,350	49,017	124.57%	175,260	
septiembre	2128	1900	2497	129.88%	31.42%	158,233	138,121	87.29%	39,350	78,364	199.14%	201,846	7.25%
octubre	2187	2013	2644	131.35%	31.35%	164,176	130,649	79.58%	45,742	68,014	148.66%	194,511	2.14%
noviembre	2018	2060	2468	122.68%	19.81%	147,902	102,729	69.46%	40,876	76,323	186.74%	174,895	2.58%
diciembre	2153	2090	2564	122.68%	22.68%	160,921	177,059	110.02%	44,769	81,908	182.98%	184,508	
TOTAL	23,053	20,319	28,396	123.18%	39.75%	1,679,466	1,817,569	108.22%	476,692	620,739	130.22%	2,157,229	13.03%

VEHÍCULOS ATENDIDOS



GM DIFFERENCE:

Durante el 2011 en las diferentes calibraciones tuvimos siempre 100% en todas las categorías como resultado final, en este año entro la categoría W5 redefinida lo que nos bajo la calificación final a 99.1% siendo esta la mejor de la red.

CALIBRACIÓN 2011

Scorecard 2011		Objetivo 2011		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
		OBJ	REAL	OBJ	REAL	OBJ	REAL	OBJ	REAL	OBJ	REAL	OBJ	REAL	OBJ	REAL
GERENCIA GENERAL															
Categoría C1: Liderazgo Consultivo	100.00%	10%	23%	40%	73%	50%	77%	80%	95%	90%	95%	90%	95%	90%	95%
Categoría C4: Entrenamiento y desarrollo	100.00%	10%	27%	40%	88%	50%	82%	80%	82%	90%	95%	90%	95%	90%	95%
GERENCIA DE VENTAS															
Categoría S3: Prospección de vehículos	100.00%	60%	70%	72%	71%	75%	78%	85%	100%	85%	83%	90%	100%	95%	100%
Categoría S4: Proceso consultivo de ventas	100.00%	40%	95%	50%	60%	60%	65%	82%	85%	90%	95%	90%	95%	95%	100%
Categoría S5: Entrega de vehículos	100.00%	40%	44%	54%	50%	72%	72%	80%	83%	85%	85%	94%	90%	94%	100%
Categoría P7: Accesorios	100.00%	20%	24%	46%	53%	56%	59%	75%	80%	90%	88%	85%	88%	90%	100%
GERENCIA DE SERVICIO															
Categoría V3: Proceso consultivo de servicio	100.00%	23%	28%	50%	64%	72%	77%	85%	85%	90%	91%	90%	96%	95%	100%
Categoría V5: Administración de servicios	100.00%	44%	23%	50%	50%	60%	72%	70%	85%	80%	90%	90%	94%	95%	100%
Categoría V8: Administración de garantías	100.00%	92%	92%	92%	92%	92%	100%	92%	92%	92%	92%	95%	100%	95%	100%
GERENCIA DE REPUESTOS															
Categoría P5: Administración de repuestos	100.00%	64%	64%	64%	64%	75%	89%	80%	93%	90%	95%	90%	97%	95%	100%

TALENTO HUMANO

Al cierre del 2011 terminamos con 208 trabajadores, el crecimiento se dio por la apertura de la sucursal de Carapungo, la inclusión en el área de limpieza de personal discapacitado y la inclusión de promotoras para exhibiciones externas.

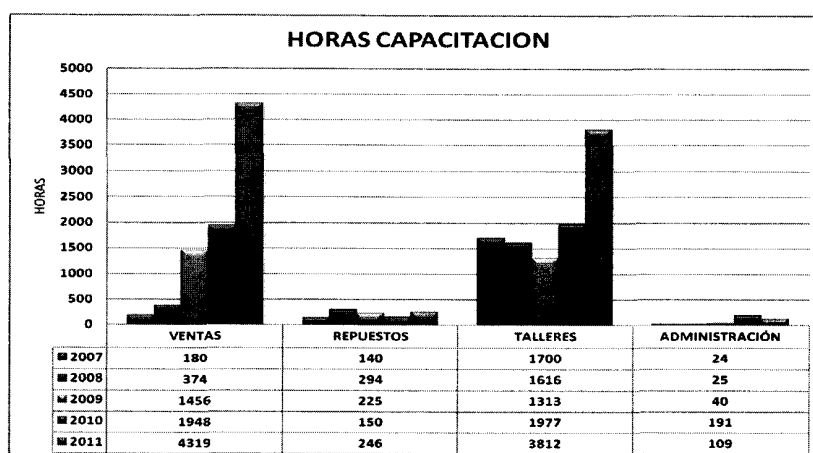
En esta área se ha trabajado mucho en coordinación con el centro corporativo realizado actividades muy importantes para desarrollar a nuestro talento humano, siendo las principales las siguientes:

- 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.
- Programa de líderes.
- Incremento de horas de capacitación en todas las áreas de compañía como se puede ver en el siguiente cuadro.

HORAS DE CAPACITACIÓN



CAPITAL HUMANO

AREA	2010	2011	VARIACIÓN
Ventas Livianos	49	63	29%
Ventas Camiones	5	8	60%
Repuestos	16	18	13%
Talleres	68	79	16%
Administración	33	40	21%
TOTAL	171	208	22%

HECHOS RELEVANTES

1. Apertura del local de Proauto Carapungo, el mismo que es un concesionario integral y cuenta con todas las facilidades para nuestros clientes y está ubicado en una zona de gran desarrollo de de Quito, para visualizar lo que ha pasado desde su apertura adjunto la siguiente información:

CARAPUNGO EN CIFRAS

VENTAS VEHICULOS	ago-11	sep-11	oct-11	nov-11	dic-11	TOTAL 2011	ene-12	feb-12	TOTAL 2012
LIVIANOS	31	37	32	28	33	161	38	29	197
CAMIONES	27	30	32	26	25	140	29	24	163
TOTAL VENTAS	58	67	64	54	58	301	67	53	421

INGRESOS A TALLERES	ago-11	sep-11	oct-11	nov-11	dic-11	TOTAL 2011	ene-12	feb-12	TOTAL 2012
LIVIANOS	78	135	51	201	203	668	186	236	422
CHEVY	0	0	98	96	81	275	169	160	435
CAMIONES	173	142	260	140	115	830	109	153	982
COLISIONES	0	0	166	150	129	445	152	119	716
TOTAL INGRESOS	251	277	575	587	528	2218	616	668	1224

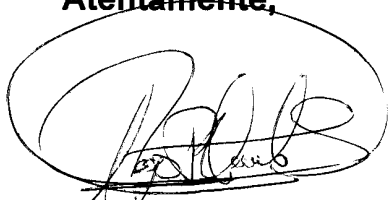
VENTAS DE REPUESTOS	ago-11	sep-11	oct-11	nov-11	dic-11	TOTAL 2011	ene-12	feb-12	TOTAL 2012
TALLER	39.238,91	41.243,64	33.307,48	88.904,93	152.605,63	\$ 355.300,61	\$ 134.987,07	\$ 127.906,42	\$ 489.284,49
MOSTRADOR	1.172,31	10.206,28	8.097,89	8.391,18	18.498,62	\$ 46.366,27	\$ 15.630,74	\$ 16.572,17	\$ 78.569,18
TOTAL VENTAS	40.411,22	51.449,92	41.405,37	97.296,11	171.104,25	\$ 401.666,87	\$ 150.617,81	\$ 144.478,59	\$ 567.853,67

2. Proauto ha recibido por dos años consecutivos la designación como miembro del Club del Presidente por parte de General Motors del Ecuador.
3. Hemos obtenido la calificación más alta en la calibración de de GMD siendo esta de 99.1%.
4. Durante todo el año hemos trabajado constantemente para mantener y crecer en nuestro CSI tanto en ventas como en posventa, con una particularidad en ventas la de no tener nunca una calificación de 1 o 2.
5. Nuestro Chevy express de el Condado ha sido considerado el mejor de la red llegando a atender 700 vehículos en un mes.
6. Proauto fue el concesionario número uno en venta de Flotas en el Ecuador y por esto obtuvo la designación de Chevrolet corporativo durante el 2011.
7. Se creó un departamento comercial de posventa, el mismo que ha tenido buenos resultados, obteniendo cuentas importantes como la de Petroecuador con una flota de 800 autos.



8. Obtuvimos la designación como el concesionario de mayor crecimiento en camiones durante el año 2011.
9. Mejoramos nuestra calificación de riesgos pasando de AA- a AA.
10. En el tema de talento humano hemos realizado muchas actividades las mismas que han servido para pasar en la satisfacción general del personal del 85% al 87% (Estudio de clima laboral).

Atentamente,



Diego Almeida Acosta
Gerente general.

