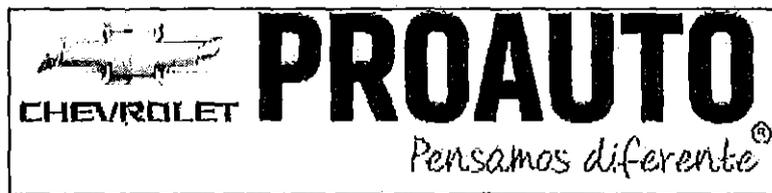


INFORME GERENCIAL 2012



QUITO, 9 DE ABRIL DE 2013



INFORME ANUAL

2012

Quito, 9 de abril de 2013

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 2012.

1.1 ENTORNO POLÍTICO DEL PAÍS

El año 2012 fue un año preelectoral. El Gobierno orientó su gestión en torno a esa coyuntura. El presupuesto general del Estado superó los 26.109 millones de dólares, con un déficit de 4.233 millones de dólares, que fueron financiados con deuda. Esta cantidad fue utilizada principalmente para financiar el incremento del gasto social, gasto público, publicidad y creación de empleo público e inversión en infraestructura vial.

Cabe mencionar la modificación de la legislación bancaria, laboral y arancelaria y la nueva reforma tributaria, con el fin de financiar el incremento del Bono de Desarrollo Humano.

1.2 ENTORNO ECONÓMICO DEL PAÍS

A Diciembre de 2012 la inflación anual acumulada fue de 4,16%. En el 2011 fue el 5,41% y la proyección para el 2013 es de 3,82%.

Según la consultora Británica "Economist " el crecimiento de Ecuador en el período 2011 – 2013 alcanzará un promedio anual del 5,50%, por otro lado según el diario argentino "La Nación" la economía ecuatoriana creció hasta noviembre de 2012 el 5,3 %

El desempleo a septiembre del 2012 fue 4,60 % y en diciembre del 2012 alcanzó 5,04%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB nominal en millones de dólares a diciembre 2012 fue US\$ 71.625, en el 2011 US\$ 62.265 y para el 2013 se proyecta en US\$ 71.754.

El crecimiento real a diciembre 2012 fue 5.35%, a diciembre del 2011 fue 6.50%. Para el 2013 se proyecta un crecimiento del 4.37%.

Las actividades económicas con mayor crecimiento económico fueron:

Gobierno General	5,2 %
Enseñanza, servicios sociales y salud	3,8 %
Construcción	2,7 %
Petróleo y minas	2,3%
Pesca	1,6 %.

Algunos datos relevantes adicionales:

- Riesgo país (08 enero 2013) 764 puntos
- Reserva Monetaria de libre disponibilidad Dic. 2012 U\$ 2.482,53
- RILD U\$ 3.104,4 millones (07 Dic. 2012)

SECTOR EXTERNO

La balanza comercial en el 2012 fue US\$ -1.840 millones, en el 2011 US\$ -1.800 millones. Para el Ejercicio 2013 se proyecta en US\$ -826 millones.

La Balanza comercial petrolera a diciembre 2012 fue U\$ 7.031 millones, en el 2011 fue de U\$ 7.293 millones y para el 2013 se proyecta US\$ 8.103 millones

El déficit de la balanza comercial no petrolera, a diciembre 2012 fue US\$ -8.871 millones. En el 2011 fue U\$ -7.903 millones. Para el 2013 se proyecta US\$ -8.928 millones.

Las exportaciones totales FOB, entre enero – noviembre de 2012, alcanzaron U\$ 21.887,1 millones un aumento del 7,6 % en relación al 2011 que fueron de U\$ 20.347,2 millones.

La exportación de productos no petroleros bajó en el 2,32% según cifras del BCE, debido principalmente a la caída en la exportación de banano. Adicionalmente, disminuyó la venta de cacao y existió un menor ritmo de crecimiento de las ventas de camarón y café. El atún y el pescado fueron los únicos que registraron crecimiento.

Durante el periodo enero – noviembre del 2012 las importaciones FOB alcanzaron U\$ 22.011,6 millones, en igual periodo 2011 fueron U\$ 1.154,9. es decir un crecimiento del 5,5 %.

TASAS DE INTERÉS – SISTEMA FINANCIERO

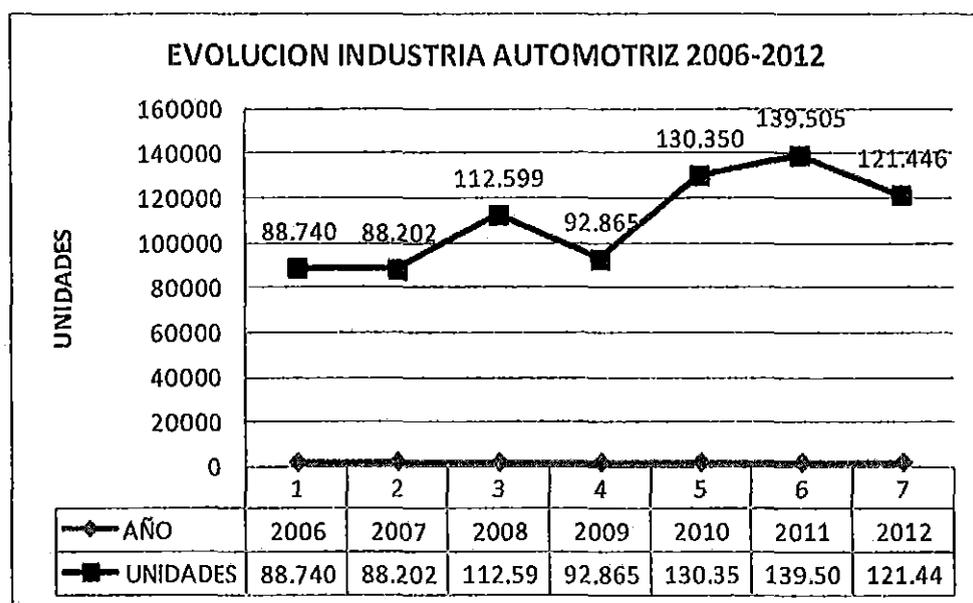
En el año 2012 las tasas activa y pasiva se mantuvieron constantes en el último trimestre, la tasa activa en 8,17% y la tasa pasiva 4,53%.

Tasas	Diciembre 2009	Diciembre 2010	Diciembre 2011	Diciembre 2012
Tasa activa referencial	9,19%	8,59%	8,17%	8,17%
Tasa pasiva referencial	5,24%	4,59%	4,57%	4,53%

*Fuente: Banco Central del Ecuador

El BIESS informó que entregó un total de U\$ 2.060,2 millones en créditos durante el 2012. De este monto otorgó U\$ 1.124,3 millones en créditos quirografarios, mientras que los hipotecarios alcanzaron U\$ 1.035,9 millones.

1.3 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA



*Fuente: AEADE

La tendencia de la Industria automotriz del año 2.006 al 2.011 fue creciente, exceptuando el 2009 por la crisis mundial. El año 2011 cerró con un récord histórico de ventas, alcanzando las 135.505, disminuyendo en el 2012 a 121.4456 unidades, es decir un decrecimiento del 13%. De las 121.446 unidades, 54.947 corresponden a General Motors, de las cuales 52.800 unidades son ventas de la Red de Concesionarios.

VENTAS POR SEGMENTO 2011-2012

Tipo Vehículo	2011		2012		Variación 2012/2011	
	Unidades	% Total	Unidades	% Total	%	Unidades
AUTOMÓVILES	62.450	44,77%	53.526	44,07%	↓ -14,29%	↓ -8.924
CAMIONETAS	27.443	19,67%	23.922	19,70%	↓ -12,83%	↓ -3.521
SUV	31.528	22,60%	27.118	22,33%	↓ -13,99%	↓ -4.410
VANS	5.674	4,07%	4.463	3,67%	↓ -21,34%	↓ -1.211
CAMIONES	10.752	7,71%	10.954	9,02%	↑ 1,88%	↑ 202
BUSES	1.658	1,19%	1.463	1,20%	↓ -11,76%	↓ -195
	139.505	100,00%	121.446	100,00%	↓ -12,95%	↓ -18.059

*Fuente: AEADE

A pesar de que la participación en ventas por segmentos mantiene un comportamiento similar al año anterior, las ventas acumuladas al mes de diciembre de automóviles muestran una reducción del 14,3 % con 8.924 unidades menos. Respecto al total de unidades comercializadas en el año 2011 las ventas de: PICK UPS registran una disminución del 12,8% (-3.521 unidades), SUV's del 14% (-4.410 unidades), VAN's del 21,3% (-1.211 unidades).

A diciembre de 2012 los inventarios de las empresas importadoras y sus redes de concesionarios se encuentran en niveles mínimos (menos de 2 semanas de ventas) debido a las medidas restrictivas del Gobierno, y podría evidenciarse una reducción significativa del mercado en el primer mes de año 2013. (1)

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2.011 y 2.012 son las siguientes:

MARCA	ACUMULADO 2011	ACUMULADO 2012	VAR. UNID.	VAR. %
CHEVROLET	59.189	54.947	-4242	↓ -7%
HYUNDAI	14.879	12.296	-2583	↓ -17%
KIA	11.985	10.144	-1821	↓ -15%
NISSAN	10.080	7.051	-3029	↓ -30%
TOYOTA	6.544	6.840	296	↑ 5%
MAZDA	8.012	5.120	-2892	↓ -36%
FORD	4.385	4.254	-131	↓ -3%
HINO	4.133	3.625	-508	↓ -12%
RENAULT	5.441	2.685	-2756	↓ -51%
VOLKSWAGEN Livianos	3.040	2.489	-551	↓ -18%
GREAT WALL	2.071	2.090	19	↑ 1%
CHERY	1.515	1.854	339	↑ 22%
JAC	924	1.086	162	↑ 18%
SKODA	647	551	-96	↓ -15%
KENWORTH	353	480	127	↑ 36%
VW Buses y Camiones	550	480	-70	↓ -13%
MACK	199	389	190	↑ 95%
MITSUBISHI	983	371	-612	↓ -62%
MAHINDRA	73	305	232	↑ 318%
OTRAS MARCAS	4.522	4.389	-133	↓ -3%
TOTAL	139.506	121.446	-18.059	↓ -13%

*Fuente: AEADE

Para el 2013 se proyecta un mercado para la industria automotriz de aproximadamente 114.000 vehículos nuevos.

La disminución de venta de unidades en la industria del 2012 respecto al año 2011 fue de 18.059 unidades. General Motors disminuyó 4.242 unidades, y su participación de mercado pasó de 42% (59.189 unid) en el 2.011 a 45% (54.947 unid) en el 2012.

1.4 RESULTADOS DE LA MARCA

En el año 2.012 General Motors vendió 54.947 unidades (45% del total del mercado), evidenciando una reducción del 7% en relación al año 2011.

VENTAS UNIDADES	2011	%	VARIACION	2012	%
INDUSTRIA	139.505		-13%	121.365	
GME	59.189	42%	-7%	54.947	45%
RED GME	56.573		-7%	52.800	

* Fuente: AEADE

La venta de unidades de vehículos presentó variaciones negativas en ventas en relación al año 2011 en 9 de los 12 meses del año 2012, según se presenta en el siguiente cuadro:

RED	COMPARATIVO			
	2011	2012	VAR. UNID.	VAR. %
ENERO	4.157	4.735	578	13,90%
FEBRERO	4.167	4.479	312	7,49%
MARZO	4.802	4.463	- 339	-7,06%
ABRIL	4.534	4.424	- 110	-2,43%
MAYO	5.236	4.680	- 556	-10,62%
JUNIO	5.303	5.182	- 121	-2,28%
JULIO	4.985	4.527	- 458	-9,19%
AGOSTO	5.057	4.131	- 926	-18,31%
SEPTIEMBRE	4.613	3.707	- 906	-19,64%
OCTUBRE	4.460	4.060	- 400	-8,97%
NOVIEMBRE	3.982	4.129	147	3,69%
DICIEMBRE	5.277	4.283	- 994	-18,84%
ACUMULADO	56.573	52.800	- 3.773	-6,67%

*Fuente: GME

El comportamiento y las restricciones del mercado generan como resultado una disminución de 3.773 unidades entre el año 2012 y 2011, es decir una reducción del 7% en vehículos vendidos.

Esta disminución analizada por segmento arroja un resultado que se resume en el siguiente cuadro:

MIX DE VENTAS	2011	%	2012	%
PASS	31.449	56%	30.280	57%
PICK UP	6.949	12%	8.329	16%
SUV	13.003	23%	9.651	18%
TRUCK	3.553	6%	3.157	6%
VAN	1.619	3%	1.383	3%
TOTAL	56.573		52.800	

* Fuente: GM

1.5 FINANCIAMIENTO

En el histórico del comportamiento de financiamiento de la industria se evidencia una variación representativa entre los años 2005 al 2012 ya que, en el 2005 el mercado tenía un financiamiento por medio de instituciones financieras del 68% y ventas de contado de un 20%.

En el 2012 se vende financiado por medio de instituciones financieras un 43% y de contado un 43%, así:

AÑO	Contado	Instit. financieras	Financ. propia	%
2005	20%	68%	12%	100%
2006	22%	66%	12%	100%
2007	38%	46%	17%	100%
2008	43%	39%	19%	100%
2009	46%	41%	12%	100%
2010	43%	41%	17%	100%
2011	43%	41%	16%	100%
2012	43%	43%	14%	100%

*Fuente: AEADE

En la industria actual, las condiciones más exigentes para la aprobación de créditos y el menor crecimiento de la economía nacional influenciarán

directamente a la demanda que en el último trimestre del año mostró ya signos de desaceleración, por lo que se proyecta que el mercado del año 2013 será de aproximadamente 114.000 vehículos nuevos.

2.1. VENTA DE VEHÍCULOS.

Todos los factores antes mencionados influyeron en el desempeño de la compañía, pero la disminución de ventas que se registró del 5,2% es menor a la de la industria (12,9%) y menor a la marca Chevrolet (7.2%) como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

COMPARATIVO VENTAS 2011 - 2012				
AÑO	INDUSTRIA	GM	PROAUTO	
2011	139,505	59,189	3,979	
2012	121,446	54,947	3,773	
DIFERENCIA	- 18,059	- 4,242	- 206	
%	-12.9%	-7.2%	-5.2%	

En el negocio de camiones Proauto tuvo un crecimiento en ventas que alcanzo un 7% como se puede ver en el siguiente cuadro:

	2011	2012		
	Total general	Total general	Diferencia	%
LIVIANO	3649	3420	-229	-6.3%
PESADO	330	353	23	7.0%
Total general	3979	3773	-206	-5.2%

El local de Carapungo se ha consolidado como el mejor punto a nivel nacional de la red Chevrolet en la venta de camiones, por su desempeño, su equipo comercial y su especialización en este negocio.

2.2. SITUACIÓN FINANCIERA

PROAUTO C.A.
ESTADOS DE POSICIÓN FINANCIERA
Al 31 de diciembre de 2012 y 2011

	2012	2011	VARIACIÓN	%
	US\$	US\$		
ACTIVO:				
Bancos y Depósitos	1,320,630	2,071,145	-750,515	-36.2%
Clientes	7,319,146	8,111,233	-792,087	-9.8%
Relacionadas	1,292,064	725,069	566,994	78.2%
Empleados	9,309	5,374	3,935	73.2%
Impuestos/Retención Fuente	642,295	605,325	36,970	6.1%
Otros/Licitaciones	114,980	147,821	-32,841	-22.2%
Reserva Cuentas Malas	-87,916	-87,916	0	0.0%
Inventarios Vehículos	2,894,933	4,078,658	-1,183,725	-29.0%
Inventarios Repuestos	1,030,923	711,494	319,430	44.9%
Inventarios en Proceso	312,455	178,472	133,983	75.1%
Gastos Anticipados	73,662	77,645	-3,983	-5.1%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	14,922,481	16,624,320	-1,701,839	-10.2%
Activo Fijo Neto	6,484,397	5,624,074	860,323	15.3%
Otros Activos	1,525,052	2,098,805	-573,752	-27.3%
TOTAL ACTIVOS	22,931,930	24,347,198	-1,415,268	-5.8%
PASIVO:				
Préstamos Bancarios	811,284	1,241,745	-430,460	-34.7%
Obligaciones Porción C/P	1,007,529	1,038,199	-30,670	-3.0%
Proveedores	5,528,859	6,845,482	-1,316,623	-19.2%
Impuestos por Pagar	824,412	716,254	108,158	15.1%
Interés Dif. Ventas	183,990	279,824	-95,834	-34.2%
Relacionadas	55,572	28,305	27,266	96.3%
Gastos Acumulados	726,519	602,937	123,582	20.5%
Anticipo Clientes	442,291	851,497	-409,206	-48.1%
Otros				
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,580,456	11,604,242	-2,023,787	-17.4%
Largo Plazo	812,579	230,234	582,345	252.9%
Obligaciones Porción L/P	992,392	1,943,721	-951,329	-48.9%
TOTAL PASIVO	11,385,427	13,778,197	-2,392,771	-17.4%
PATRIMONIO:				
Capital	7,300,000	7,100,000	200,000	2.8%
Aporte Futura Capitalización				

Reservas	1,716,813	1,035,587	681,226	65.8%
Ajustes NIIF's	656,188	642,212	13,976	2.2%
Resultados Anteriores	0	0		
Resultados del Ejercicio	1,873,503	1,791,202	82,300	4.6%

TOTAL PATRIMONIO	11,546,504	10,569,001	977,502	9.2%
-------------------------	-------------------	-------------------	----------------	-------------

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	22,931,930	24,347,198	-1,415,268	-5.8%
----------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------

Capital de trabajo	5,342,025	5,020,077	321,948	6.4%
Liquidez	1.55	1.43	0.12	8.7%
Endeudamiento	0.99	1.30	-0.32	-24.4%

El activo corriente disminuyo en un 10,2% ocasionado por la variación de las cuentas caja/bancos, cuentas por cobrar y sobre todo por una disminución de USD 1.183.725 en la cuenta de inventarios (vehículos).

El Activo fijo aumenta por la compra del terreno y el inicio de la construcción del ASSO Corporativo.

El pasivo corriente disminuye en un 17,4% debido a una reducción del endeudamiento de corto plazo con el sistema financiero y proveedores, adicionalmente devolvimos el anticipo recibido por USD 500.000 del Consorcio del Pichincha, esto nos da una mejor posición de liquidez y mejoro nuestro índice de endeudamiento.

Con relación al Pasivo de largo plazo este aumenta por la contratación de un crédito de L.P. para la compra del terreno de la Av. Eloy Alfaro y Las Violetas, pero disminuye por el pago realizado a los obligacionistas por USD. 1.000.000,00.

El patrimonio aumenta en 9.2% debido básicamente a resultados del ejerció y a la cuenta de reservas facultativas, es importante señalar que se perfecciono el aumento de capital por USD. 200.000,00 dispuesto por los accionistas.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2012 vs 2011

	2012	2011	VARIACIÓN	%
Total Unidades Vendidas	3,920	4,125	-205	-5.0%
Total Unidades TRANSFERIDAS	148	146	2	1.4%
Unidades Vendidas Livianos	1,812	1,940	-128	-6.6%
VENTA NETA LIVIANOS	31,055,918	29,971,053	1,084,865	3.6%
(-) Costo de ventas	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	28,448,441	27,420,718	-1,027,722	3.7%
%	2,607,477	2,550,335	57,142	2.2%
	8.40%	8.51%		
Unidades Vendidas Pesados	192	206	-14	-6.8%
VENTA NETA PESADOS	6,760,923	7,179,963	-419,040	-5.8%
(-) Costo de ventas	-6,231,493	-6,573,162	341,669	-5.2%
UTILIDAD BRUTA	529,430	606,801	-77,371	12.8%
%	7.83%	8.45%		
Unidades Vendidas Flotas	1,916	1,979	-63	-3.2%
VENTA NETA FLOTAS	39,465,924	35,417,247	4,048,677	11.4%
(-) Costo de ventas	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	36,307,756	32,603,664	-3,704,092	11.4%
%	3,158,168	2,813,582	344,585	12.2%
	8.00%	7.94%		
VENTA NETA SERVICIO TALLER	3,491,714	2,438,308	1,053,406	43.2%
(-) Costo de ventas	-2,157,246	-1,309,092	-848,153	64.8%
UTILIDAD BRUTA	1,334,468	1,129,216	205,252	18.2%
%	38.22%	46.31%		
VENTA NETA REPUESTOS	5,493,465	4,937,526	555,938	11.3%
(-) Costo de ventas	-4,005,240	-3,645,412	-359,827	9.9%
UTILIDAD BRUTA	1,488,225	1,292,114	196,111	15.2%
%	27.09%	26.17%		
VENTA NETA ACCESORIOS/APLICACIONES	1,243,356	985,980	257,375	26.1%
(-) Costo de ventas	-1,044,950	-793,245	-251,706	31.7%
UTILIDAD BRUTA	198,406	192,736	5,670	2.9%
%	15.96%	19.55%		
VENTA NETA Chevy	785,110	744,059	41,051	5.5%
(-) Costo de ventas	-691,858	-675,326	-16,533	2.4%
UTILIDAD BRUTA	93,252	68,733	24,519	35.7%
%	11.88%	9.24%		
VENTAS TOTALES	88,296,409	81,674,136	6,622,273	8.1%
(-)Costo de Ventas	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	78,886,984	73,020,620	-5,866,364	8.0%
%	9,409,425	8,653,516	755,909	8.7%
	10.66%	10.60%		
Gastos Administración-Ventas (Fijos)	-3,062,531	-3,019,677	-42,854	1.4%

Gastos Administración-Ventas (Variables)	-3,009,571	-2,819,868	-189,703	6.7%
TOTAL ADM-VENTAS	-6,072,102	-5,839,545	-232,557	4.0%
UTILIDAD OPERACIONAL	3,337,323	2,813,971	523,352	18.6%
%	3.78%	3.45%		
OTROS INGRESOS	1,197,188	1,517,140	-319,952	21.1%
Interés Clientes	131,477	118,695	12,782	
Interés Inversiones	214,666	276,947	-62,281	
Comisiones Ganadas	206,443	321,231.64	-114,789	
Renovaciones Dispositivos Chevy	174,730	17,432.96	157,297	
Varios Ingresos	469,872	782,833	-312,961	
INTERESES PAGADOS	-521,619	-560,661	39,042	-7.0%
Préstamos Directos	-357,634	-412,515	54,881	
Cargos Financieros (Vehículos)	-163,985	-148,146	-15,839	
Gastos Corporativos	-325,396	-276,405	-48,990	17.7%
OTROS EGRESOS	-865,636	-710,368	-155,268	21.9%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2,821,860	2,783,678	38,183	1.4%

Las ventas totales en dólares crecieron en un 8,1% esto se debe al crecimiento de los negocios de posventa, valores agregados y camiones. Es importante tomar en cuenta que por las normativas del gobierno y la apreciación de la moneda Japonesa tuvimos varios incrementos de precio durante el año.

La utilidad bruta total se incrementa en USD 755.809 (8.7% más con relación al 2011).

Los gastos de la compañía se incrementan en un 4%, siendo este un valor menor que la inflación.

La utilidad operacional se incrementa en USD 523.352,00 (18.6% más con relación al 2011).

Los otro ingresos disminuyen en 21.1%, el costo financiero se optimiza en un 7%, los gastos corporativos aumentan en un 17,7%.

Los otros egresos crecen en un 21.9% básicamente por el rubro de arriendo del local matriz de Proauto.

En resumen obtenemos un incremento de utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores del 1.4% con relación al año 2011.

2.3. REPUESTOS

FACTURACIÓN DE REPUESTOS 2012 VS 2011

FACTURACIÓN REPUESTOS POR TALLER	TOTAL 2012	TOTAL 2011	CRECIMIENTO VS. AÑO PASADO
TALLER MATRIZ TOTAL	\$ 1,275,630.77	\$ 1,319,706.73	-3%
TALLER CAMIONES	\$ 331,564.75	\$ 352,866.68	-6%
TALLER CAYAMBE	\$ 229,102.60	\$ 204,111.74	12%
TALLER CONDADO	\$ 469,179.49	\$ 429,915.39	9%
TALLER COLISIÓN	\$ 1,134,032.47	\$ 1,013,431.46	12%
TALLER LIVIANOS CARAPUNGO	\$ 383,801.70	\$ 51,330.61	648%
TOTAL REPUESTOS TALLER	\$ 3,823,311.77	\$ 3,371,362.61	13%
GARANTÍAS	\$ 201,354.76	\$ 126,097.87	60%
TOTAL REPUESTOS TALLER CON GARANTIAS	\$ 4,024,666.53	\$ 3,497,460.48	15%

FACTURACIÓN REPUESTOS POR MOSTRADOR	TOTAL 2012	TOTAL 2011	CRECIMIENTO VS. MES PASADO
MOST. MATRIZ	\$ 1,002,890.79	\$ 1,093,713.09	-8%
MOST. ASO	\$ 233,026.53	\$ 191,746.25	22%
MOST. CAYAMBE	\$ 33,888.84	\$ 27,450.17	23%
MOST. CONDADO	\$ 21,763.57	\$ 23,061.22	-6%
MOST. CARAPUNGO	\$ 229,309.89	\$ 62,581.79	266%
TOTAL REPUESTOS MOSTRADOR	\$ 1,520,879.60	\$ 1,398,552.52	9%

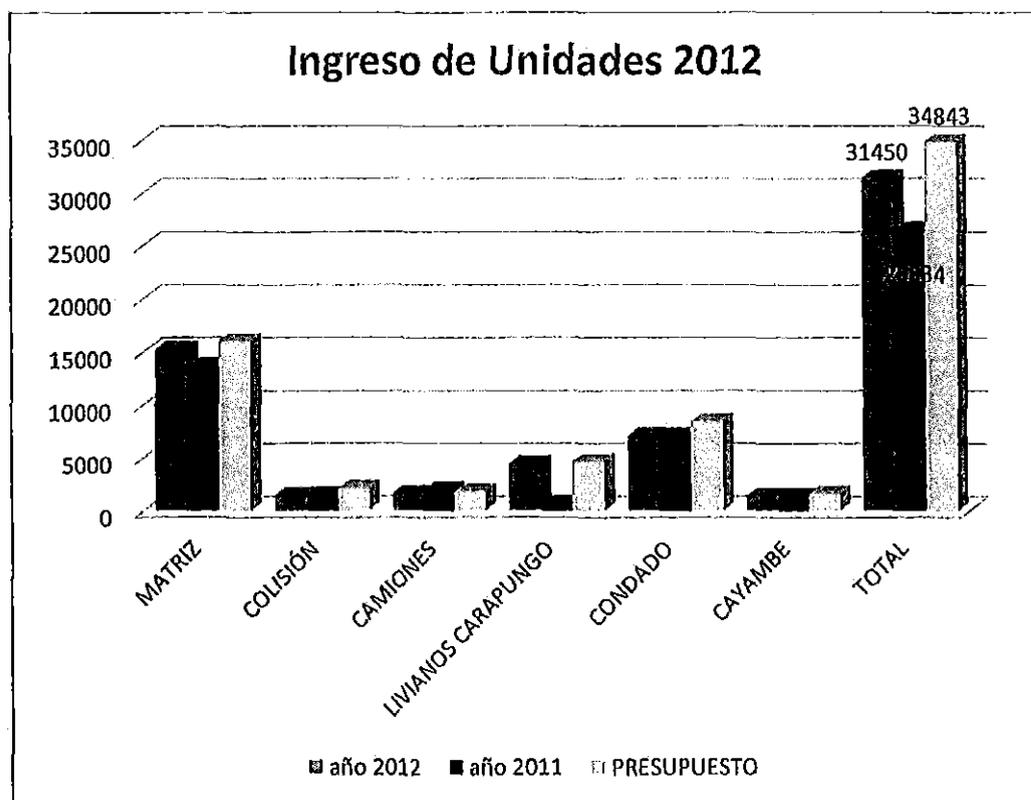
TOTAL SIN GARANTÍAS	\$ 5,344,191.38	\$ 4,769,915.13	12.0%
TOTAL CON GARANTÍAS	\$ 5,545,546.14	\$ 4,896,013.00	13.3%

Como podemos apreciar el cuadro anterior la línea de repuestos tuvo un buen desempeño en el año 2012 creciendo en un 13,3% con relación al año 2011, es importante destacar que el crecimiento de venta de repuestos por el taller es mayor que por mostrador lo que nos ayudó a vender mano de obra y otros servicios adicionales a nuestros clientes.

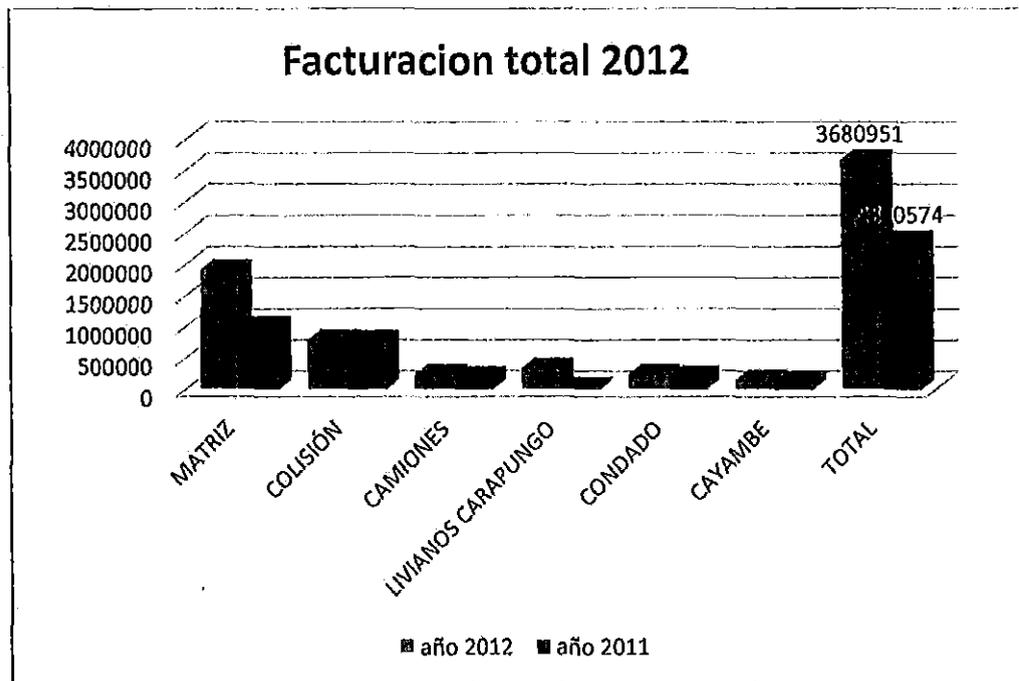
El inventario de repuestos asciende a USD 999.096,00 al 31 de diciembre de 2012, anteriormente manteníamos niveles más bajos de inventario (Promedio USD 750.000), pero nos dimos cuenta que estábamos perdiendo oportunidades de ventas por esta razón incrementamos el mismo pero siempre cuidando los niveles de rotación (6.4 veces) y obsolescencia (5.77%).

La venta de accesorios y aplicaciones creció en un 26.1% dándonos una contribución adicional de USD 198.406, 00 en margen bruto.

2.4. SERVICIO



Durante el 2012 se incrementó el número de vehículos atendidos en nuestros talleres en 19% registrándose en CARAPUNGO el mayor crecimiento, aunque llegamos al 90% de lo que habíamos presupuestado.



La facturación total de mano de obra incluyendo trabajos a terceros creció en 54% con relación al 2011, lo que nos permitió cumplir el presupuesto en 114%, a pesar de crecer el 19% en vehículos recibidos, vendimos más dólares por orden de trabajo abierta, aquí se refleja incremento obtenido por la consecución de la cuenta de Petroecuador que nos ha permitido mantener un parque de 800 vehículos a nivel nacional, tercerizando el servicio de mantenimiento con toda la red de concesionarios, esta cuenta nos da volumen pero disminuye nuestro margen bruto promedio en porcentaje.

2.5. GM DIFFERENCE:

Por segundo año consecutivos, cerramos primeros en la red en cuanto a las categorías de GMD, con un promedio general de 99.3. Fuimos acreedores de la placa de merecimiento por nuestro desempeño en el club del presidente. De igual manera tuvimos un reconocimiento en el comité de GMD al obtener el 2do puesto frente a la red obteniendo 9.6 puntos en la

calificación global incluido CSI, Calibraciones de GMD y Calibraciones de Imagen.

2.6. TALENTO HUMANO

Al cierre del 2012 terminamos con 207 trabajadores.

Dentro de la gestión realizada por el Departamento de Talento Humano en coordinación con el Centro Corporativo se debe indicar que se ha trabajado en:

- Seguridad y Salud Ocupacional, junto con la Universidad San Francisco se han evaluado diferentes riesgos en los colaboradores como riesgos ergonómicos y mecánicos, se ha levantado la matriz de riesgos, y se está ejecutando planes de acción para cumplir a cabalidad lo dispuesto por el Organismo de Control.
- Estudios de clima laboral e implementación de actividades encaminadas a mejorar este índice.
- Implementación de un sistema integrado de manejo del talento humano llamado BUXIS
- 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 la compañía como se puede ver en el siguiente cuadro.

CAPACITACIÓN 2012				
AÑO	VENTAS	REPUESTOS	TALLERES	ADMINISTRACIÓN
2007	180	140	1700	24
2008	374	294	1616	25
2009	1456	225	1313	40
2010	1948	150	1977	191
2011	4319	246	3812	109
2012	4550	350	4200	430

2.7. HECHOS RELEVANTES:

1. Construcción del local de Proauto Aso Las Violetas, el mismo que es un concesionario integral y cuenta con todas las facilidades para nuestros clientes y está ubicado en una zona de gran tráfico vehicular de la ciudad de Quito, orientado a clientes flotistas.
2. Proauto ha recibido por 3 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 GMD siendo esta de 99.3%
4. Se consiguió la certificación de innovación para atención a clientes bajo el servicio personalizado Chevrolet.
5. En la actualidad en el taller de la matriz estamos atendiendo bajo el nuevo esquema de atendimento personalizado lo que nos ha permitido crecer en un 32% en facturación de mano de obra y en un 15% en repuestos durante este primer trimestre.
6. Proauto al ser un concesionario orientado al negocio de venta de vehículos a clientes corporativos, ha incorporado dentro de su departamento de flotas una estructura de posventa con el objeto de

crecer en esta área a través de brindar una mejor atención y crear nuevos productos para satisfacer las necesidades de este sector.

7. En el área de colisiones estamos creciendo para este hemos invertido en área de pulmones dobles, un montacargas para el manejo de vehículos siniestrados y sobre todo implantamos un sistema para el manejo integral del taller.
8. Proauto a mantenido en el mercado de valores su calificación de riesgo de AA. Lo que ha permitido tener acceso a diferentes tipos de líneas de crédito.
9. Se ha cumplido a tiempo con todos los organismos de control, incluyendo con los indicadores requeridos para la emisión de obligaciones y el mercado de valores.

Agradezco a los Señores Accionistas, al Directorio, al Comité Ejecutivo y a todo el equipo de Proauto por el apoyo que me brindaron durante este año.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, enclosed within an oval-shaped border. The signature is stylized and appears to read 'Diego Almeida Acosta'.

Diego Almeida Acosta.

Gerente General.