

INFORME GERENCIAL 2014

PROAUTO C.A.

QUITO, 26 DE MARZO DEL 2015

Quito, Marzo de 2015

Señores Accionistas:

De conformidad con la ley de Compañías, el reglamento sobre Juntas Generales y el Estatuto Social, por medio del presente, en mi calidad de Gerente General de la Compañía Proauto C.A. pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe del ejercicio económico correspondiente al ejercicio del año 2014.

Quienes somos parte de la administración de Proauto C.A. damos cumplimiento a las leyes y reglamentos que rigen a esta empresa, como también el estatuto social y las disposiciones vertidas tanto por la JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS como las señaladas por el DIRECTORIO.

En cuanto al estado de cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor como también las licencias de uso de soluciones tecnológicas, la empresa cuenta con los respaldos correspondientes sobre la normativa vigente en el país.

ENTORNO POLÍTICO DEL PAÍS

El ambiente político del Ecuador en el cierre del 2014 se vio afectado por una gran preocupación en la evolución que mostraban los precios del petróleo, los cuales determinaron una serie de ajustes al gasto corriente y a la inversión realizada por el Gobierno. Producto de la reducción de ingresos petroleros, el gobierno revisó hacia la baja la ejecución de inversión pública en busca de evitar un mayor déficit fiscal y el alto costo político que este conlleva.

El Ecuador había construido en los últimos años su estrategia política en torno a fuerte gasto público en infraestructura, gasto social y el sostenimiento de subsidios, con lo cuales el país ha crecido en un promedio en los últimos 5 años a tasas de alrededor del 4.1%.

Durante el 2014 el gobierno sufrió un desgaste en imagen y la disminución en la confianza del consumidor ya era notoria al cierre del año 2014. Esta baja era empujada por factores como la aprobación del nuevo código monetario y la disminución de la inversión pública. En este ambiente los niveles de inversión privada eran bajos y como factor externo se sumaba el continuo fortalecimiento del dólar frente al resto de monedas, lo que también amenazaba nuestra competitividad internacional en el sector no petrolero y ahondaba la desaceleración de la tasa de crecimiento del PIB.

ENTORNO ECONÓMICO DEL PAÍS

Para Octubre del 2014, al interior de la Asamblea, el presupuesto del 2015 tomó menos de 5 horas para su aprobación y como resultado la proforma mostró un claro deterioro en las finanzas públicas. El presupuesto del año 2015 estimado en \$36.3 mil millones mostraba ya en Octubre del 2014 riesgos potenciales en su estimación de ingresos, por lo que el déficit alcanzaba el 5.8% del PIB y era 5.9% mayor que el presupuesto 2014. Este consideraba precios de petróleo para la mezcla ecuatoriana de \$73.2 por barril, cuando ya los analistas contemplaban estimaciones para el WTI en los \$60 dólares para el primer semestre 2015.

Durante la aprobación del presupuesto, el gobierno estimó un déficit de 5,9% del PIB sin embargo registró necesidades adicionales de financiamiento hasta alcanzar por \$8.8 billones para el 2015 o 8.1% del PIB. El crecimiento económico proyectado para el 2015 del 4.1% fue percibido en ese momento como demasiado optimista si se consideraba la tendencia de los últimos trimestres. Adicionalmente los precios del petróleo permanecían a alrededor de \$60 dpb y determinaban un déficit fiscal mayor en el 2015 en 1.4% hasta alcanzar 6.5% del PIB. En la coyuntura actual, las exportaciones de crudo representan un tercio de los ingresos del SPNF y cada \$10 de caída en el precio afecta las finanzas en \$700MM anuales.

Para el cierre del 2014 el nivel de endeudamiento del país era el 28%, un valor no excesivamente alto, sin embargo se deterioraba rápidamente, dado que el servicio de la deuda se estimaba que crezca un 22% en el 2015, debido a los vencimientos pendientes en este año. El incremento de la deuda pública ha sido constante desde el 2010, tanto en pagos de interés como amortización de capital, lo que complicará las finanzas públicas en el mediano plazo. Las fuentes de la deuda son otra preocupación dado que el costo de obtener facilidades petroleras con China o el Swap de oro con Goldman Sachs, no han mostrado ser fuentes idóneas en cuanto a los altos intereses que registran.

El gobierno en el 2015 buscará obtener financiamiento desde deuda local, multilaterales, mercado financiero internacional y créditos bilaterales. La preocupación actual son los altos rendimientos que demandarán nuestros prestamistas debido a nuestra visible debilidad fiscal y las expectativas bajas de crecimiento.

Los créditos bilaterales con China se espera que permitan levantar \$3.5 billones de dólares que contempla un plan de desembolsos que aún no se encuentra claro. Estos créditos con China alcanzaban ya a Octubre 2014 durante la aprobación del presupuesto un saldo de \$5.3 billones. Este panorama deja muy difícil obtener financiamiento en el año 2016 cuando el endeudamiento probablemente supere el 34% del PIB y la amortización de deuda el 4.5%.

Los precios actuales bajos del petróleo impactan la economía en varios frentes, primero debido a menores ingresos del gobierno y segundo si se considera la posibilidad de que el precio del barril llegue tan bajo que no permita cubrir las tarifas acordadas con las compañías extractoras de crudo, cuyos contratos señalan pagos que varían de manera amplia entre \$17 a \$58 por barril bajo convenios que expiran entre el año 2018 y 2026.

En lo positivo, se espera un nuevo incremento en la producción para el 2015 similar al 6.3% que se tuvo en el 2014 y a su vez se observa que los menores precios del barril disminuyan el monto de subsidios al combustible, rubro que alcanzó alrededor de \$4 billones en el 2014.

El gobierno anunció recortes fiscales para el 2015 por \$1.42 billones en gasto fiscal e inversión, junto a recortes adicionales para inversión en rubros de educación, salud e inversión, probablemente en los proyectos de infraestructura como las hidroeléctricas.

A la par el gobierno impulsó controles y restricciones a las importaciones en busca de proteger la posición en cuenta corriente y balanza comercial. Sin embargo no se ha determinado aún el impacto que tiene en la producción y el PIB, la limitación en la entrada de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital que esta medida produce.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

El gobierno estimó un crecimiento del PIB para el 2015 del 4.1% durante la aprobación del Presupuesto, lo cual representaba un incremento importante versus el PIB del 2014 de 3.4%. Los analistas no oficialistas proyectan escenarios con un crecimiento del PIB de 0.9% en el 2015 y 2.8% en el 2016, cuya causa principal es el menor gasto e inversión del gobierno, debido a precios bajos del petróleo y menor recaudación de impuestos. En este ambiente económico difícilmente el gobierno podrá obtener el 11.7% de incremento en ingresos tributarios versus 2014 planteado en el presupuesto del próximo año, y de la misma manera le afectarán las nuevas medidas en cuanto a restricción de importaciones, ya que tendrán efectos negativos en la recaudación de aranceles e IVA.

La tasa de desempleo se mantuvo en el 5.7% en el 2014 y se proyecta subir a 6.0% en el 2015 y 6.5% en el 2016. Por otro lado la inflación se mantuvo en 3.7% en el 2014 y se proyectaba que se mantenga en 3.87% en el 2015 previo a las medidas que incluyeron la creación de salvaguardas arancelarias.

SECTOR EXTERNO

Las exportaciones totales FOB alcanzaron \$25.732 millones en el 2014 versus \$24.848 en el 2013 (+3.6%). De estas las no petroleras fueron \$12.430 millones versus \$10.740 en el 2013 (+15.7%). Las exportaciones petroleras alcanzaron \$13.302 millones versus \$14.108 millones en el 2013 (-5.7%) y representan el 52% del total de exportaciones.

Las importaciones totales FOB alcanzaron \$26.459 millones en el 2014 versus \$25.889 en el 2013 (+2.2%). De estas las no petroleras fueron \$20.042 millones versus \$19.961 en el 2013 (+0.4%). Las importaciones petroleras alcanzaron \$6.417 millones versus \$5.927 millones en el 2013 (+8.3%) y representan el 24% del total de importaciones, mientras que Bienes de consumo representaron el 20% de las importaciones, Materias primas 30.5% y Bienes de capital 25%.

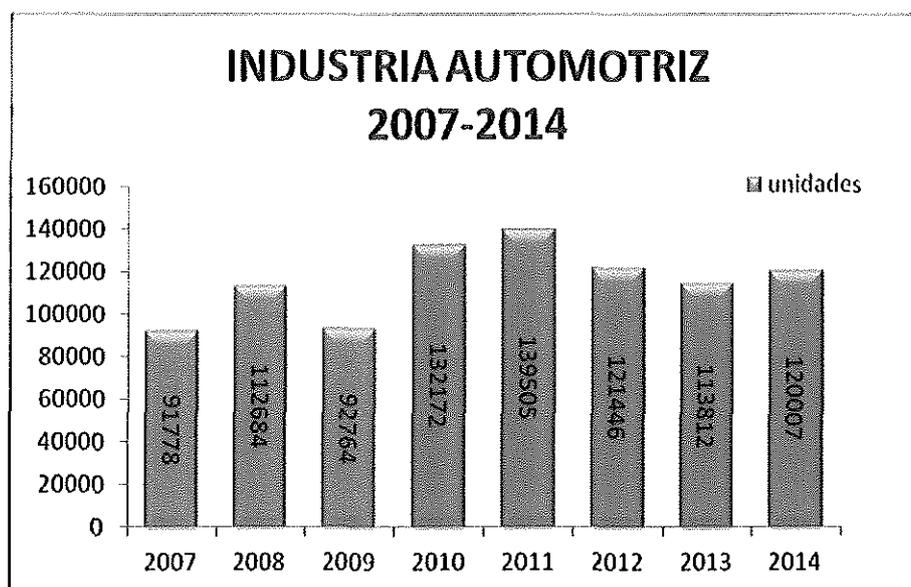
SISTEMA FINANCIERO

Las captaciones en el Sistema Financiero se incrementaron a \$21.804 millones al cierre del 2014 versus \$19.628 millones en el 2013 o un incremento del 11% para el caso de empresas y se incrementaron a \$8.500 millones al cierre del 2014 versus \$7.836 millones en el 2013 o un incremento del 8.5% para el caso de hogares.

La cartera de crédito del sistema se incrementó a \$14.957 millones en el 2014 versus \$13.503 millones en el 2013 o un incremento de 10.7% para el caso de empresas y se incrementó a \$10.684 millones en el 2014 versus \$9.548 millones en el 2013 o un incremento de 11.9% para el caso de hogares. El crédito otorgado por el Sistema Financiero en el 2014 fue de \$24.506 millones en alrededor de 6.7 millones de operaciones, con una morosidad promedio de la cartera de 3.31%.

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

La tendencia de la Industria automotriz entre los años 2007 al 2011 fue creciente año a año, a excepción del 2009 en que la crisis financiera de los EEUU impulsó una crisis económica mundial. El año 2011 mostró una clara recuperación y cerró con un récord histórico de ventas alcanzando las 139.505 unidades para luego presentarse un decremento del 13% en el 2012 en que se registraron ventas de 121.446 unidades. En el 2013 el total de unidades vendidas fueron las 113.812 unidades y se incrementan un 5.4% hacia el 2014 para totalizar 120.007 unidades. General Motors mostró en el 2014 un 44.6% de participación del mercado con 53.574 unidades vendidas.



*Fuente: AEADE

INDUSTRIA: VENTAS POR SEGMENTO 2012 2013 2014

Segmento	Unidades			Variación		Participación	
	2012	2013	2014	Absoluto	%	2013	2014
Automovil	53,526	47,102	48,050	948	2.0%	41.4%	40.0%
Camionetas	23,922	22,047	23,243	1,196	5.4%	19.4%	19.4%
SUVs	27,118	27,067	30,622	3,555	13.1%	23.8%	25.5%
VAN	4,462	5,159	5,314	155	3.0%	4.5%	4.4%
Camiones	10,954	11,085	11,507	422	3.8%	9.7%	9.6%
Buses	1,463	1,352	1,271	(81)	-6.0%	1.2%	1.1%
Total	121,445	113,812	120,007	6,195	5.4%	100.0%	100.0%

*Fuente: AEADE

La reducción de los volúmenes de los dos últimos años son consecuencia de los cupos de importación vigentes hasta el 31 de diciembre del 2014 y a la aplicación de las normas técnicas de regulación RTE INEN 034 mediante la cual se equipan los vehículos con elementos de seguridad cuyo costo incide en el precio.

La estructura de ventas por segmentos entre el 2013 y 2014 se mantienen muy similares. La normativa técnica aplicada durante el 2015 traerá variaciones importantes en esta composición.

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2013 y 2014 son las siguientes:

MARCA	UNIDADES		VARIACION	
	2013	2014	ABSOLUTA	%
Chevrolet	50,195	53,574	3,379	6.7%
Hyundai	9,629	10,623	994	10.3%
Kia	12,300	12,038	(262)	-2.1%
Nissan	6,576	6,019	(557)	-8.5%
Toyota	6,425	6,476	51	0.8%
Mazda	6,402	6,916	514	8.0%
Ford	4,086	4,164	78	1.9%
Hino	3,735	4,573	838	22.4%
Renault	2,533	2,487	(46)	-1.8%
Volkswagen	1,534	1,881	347	22.6%
Great Wall	1,688	2,160	472	28.0%
Otras	8,709	7,082	(1,627)	-18.7%
Total	113,812	120,007	6,195	5.4%

*Fuente: AEADE

De acuerdo al cuadro anterior General Motors aumentó 3.379 unidades y su participación de mercado pasó de 44.1% (50.195 unid) en el 2013 a 44.71 % (53.574 unid) en el 2014.

En el mercado actual, las condiciones más exigentes para la aprobación de créditos, el menor crecimiento de la economía, las restricciones arancelarias, las dificultades en el proceso de matriculación de vehículos y la elevación de precios de vehículos y de los CKD, influenciaron en la demanda por lo que el año 2014 tuvo limitaciones a su crecimiento. Situación que se acentuará en el año 2015.

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

RESULTADOS DE LA MARCA

El incremento de ventas en la industria fue de 5.4%, mientras que en el caso de GM este incremento llegó a 6.7%. Proauto tuvo un incremento de 5.83% en el volumen de venta.

VENTAS POR SEGMENTOS DE LA MARCA

MARCA	UNIDADES				VARIACION		PARTICIPACION	
	2011	2012	2013	2014	2013 VS. 2014	%	2013	2014
AUTOMOVILES	32,193	30,613	26,640	27,121	481	1.8%	53.1%	50.6%
CAMIONETAS	10,690	9,936	9,052	10,756	1,704	18.8%	18.0%	20.1%
SUVS	11,145	10,122	9,651	11,016	1,365	14.1%	19.2%	20.6%
VANS	1,509	1,104	1,555	1,183	(372)	-23.9%	3.1%	2.2%
CAMIONES	3,640	3,158	3,292	3,487	195	5.9%	6.6%	6.5%
BUSES	12	14	5	11	6	120.0%	0.0%	0.0%
Total	59,189	54,947	50,195	53,574	3,379	6.7%	100.0%	100.0%

Los segmentos de vehículos con mayor crecimiento fueron camionetas 18,8% y SUVs 14.1%, mientras el segmento de VANS decae en 24%.

Chevrolet	Unidades		Variación	
	2013	2014	Absoluto	%
Enero	3849	3790	-59	-1.5%
Febrero	3416	3643	227	6.6%
Marzo	4083	4109	26	0.6%
Abril	4597	4585	-12	-0.3%
Mayo	4665	4634	-31	-0.7%
Junio	4349	4229	-120	-2.8%
Julio	4305	4367	62	1.4%
Agosto	3803	4259	456	12.0%
Septiembre	3907	4574	667	17.1%
Octubre	4167	4933	766	18.4%
Noviembre	4269	4953	684	16.0%
Diciembre	4785	5498	713	14.9%
Total	50195	53574	3379	6.7%

PROAUTO C.A.

ESTADOS FINANCIEROS DE PROAUTO

BALANCE GENERAL COMPARATIVO 2013 vs 2014			
	2,013	2,014	Variación
ACTIVO:			
Bancos y Depósitos	1,377,533	1,840,811	463,279
Clientes y Financieras Relacionadas	10,432,145	9,159,726	(1,272,418)
Empleados	746,464	527,703	(218,761)
Impuestos/Retención Fuente	29,245	2,626	(26,619)
Antic.Provee/rRebates	729,939	781,304	51,364
Reserva Cuentas Malas	430,869	24,116	(406,753)
Inventarios Vehículos	-87,916	-87,916	0
Inventarios Repuestos	4,139,368	5,967,832	1,828,464
Inventarios en Proceso	1,317,394	1,342,487	25,092
Activos Servicios Prepagados	336,614	418,586	81,972
	77,881	71,438	(6,443)
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	19,529,535	20,048,713	519,178
Activo Fijo Neto	7,239,378	7,360,870	121,492
Otros Activos (Relacionadas)	877,364	232,550	(644,814)
TOTAL FIJOS	8,116,743	7,593,420	-523,322
TOTAL ACTIVOS	27,646,278	27,642,134	-4,144
PASIVO:			
Préstamos Bancarios	2,063,694	4,861,003	2,797,309
EMISION DE OBLIGACIONES Porción C.P.	1,007,643	0	(1,007,643)
Proveedores	7,585,682	7,204,564	(381,118)
Impuestos por Pagar	215,828	894,564	678,736
Interés Dif. Ventas	289,146	194,566	(94,580)
Relacionadas y Accionistas	282,563	102,038	(180,525)
Gastos Acumulados	390,527	700,888	310,361
Anticipo Clientes	827,312	1,089,672	262,360
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,662,394	15,047,295	2,384,901
Largo Plazo	2,331,006	1,426,748	(904,258)
Patrimonio	12,652,877	11,168,091	(1,484,787)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	27,646,278	27,642,134	-4,144

BALANCE GENERAL

Los activos corrientes de la compañía pasan de \$19'529.535 en el 2013 a \$20'048.713 en el 2014 con una variación de \$ 519.178. A continuación detallamos las cuentas más importantes que sufrieron cambios significativos en los períodos señalados:

- Las cuentas por cobrar de Clientes y Financieras de \$ 10'432.145 pasan a \$ 9'159.726, registrando una disminución de \$ 1'272.418, equivalente al 12% menos que el período anterior, y pasando de una rotación de 40 días a 33 días, tomando en cuenta de un crecimiento en ventas del 7%.
- Las cuentas por cobrar a relacionadas registra una disminución de \$ 863.575, básicamente por el prepago realizado por el Fideicomiso Accionarial MEP de obligaciones corrientes y de largo plazo.
- El inventario de vehículos pasa de \$ 4'139.368 a \$ 5'967.832, registrando un incremento de \$ 1'828.464, que representa el 44% comparado con el año anterior. Al cierre del período 2014 el inventario está compuesto de 30 unidades pesadas equivalente a \$ 1'609.483 y 234 unidades livianas equivalente a \$ 4'358.349. Es preciso anotar que en éste inventario se encuentran 15 camionetas de la Flota del Banco Pichincha por \$ 442.707, que están pagadas y que se facturaron en Febrero del 2015.

Con relación al activo largo plazo éste refleja una disminución de \$ 523.322 debido al prepago de la porción de largo plazo del Fideicomiso Accionarial MEP registrada en la cuenta de otros activos.

El efecto en las variaciones en activos corrientes y activos fijos es apenas una disminución de \$ 4.144 equivalente al 0,01% en el activo total de la Compañía, en comparación con el 2013.

Los pasivos corrientes de la compañía pasan de \$ 12'662.394 en el 2013 a \$ 15'047.295 en el 2014 con una variación de \$ 2'384.901. A continuación detallamos las cuentas más importantes que sufrieron cambios significativos en los períodos señalados:

- Con relación a la emisión de obligaciones registró el 2013 un saldo de \$ 1'007.643, en el 2014 éste valor fue cancelado en su totalidad, luego de cumplir toda la tramitología la Superintendencia de Compañías mediante oficio N° SCV.IRQ.DRMV.2014.3650 del 24 de octubre del 2014 certifico la cancelación de la emisión de obligaciones de \$ 4'000.000.
- Los préstamos bancarios se incrementan en \$ 2'797.309, en operaciones a corto plazo; con el fin de compensar el pago de la emisión de obligaciones, \$ 1'007.643, pago de dividendos por \$

800.000, reserva facultativa por \$ 1'500.000 y financiar las operaciones del negocio corporativo de flotas.

- Las obligaciones con proveedores, son básicamente las que mantenemos con la fábrica, y que al cierre del período registran una disminución de \$ 381.118.

Los pasivos de largo plazo disminuyen en \$ 904.258, a medida que se convierten en corto plazo y se registra la parte proporcional en el corto plazo.

El patrimonio registra una disminución de \$ 1'484.787, los movimientos están marcados por el pago a los accionistas de dividendos y reserva facultativa por \$ 2'300.000 y por la utilidad generada en el 2014.

A continuación un detalle de los principales índices financieros:

INDICES FINANCIEROS	2,013	2,014
LIQUIDEZ:		
Capital de Trabajo	6,867,141	5,001,418
Razón Corriente	1.5	1.3
Prueba Acida	1.1	0.8
ROTACIONES:		
Rotación C x C (días)	40	33
Rotación de Inventario Vehículos (días)	16	21
Rotación de Inventario Repuestos	5.0	4.9
Rotación CxP Proveedores(días)	33	29
Rotación Activos	3.4	3.6
Rotación Patrimonio	7.4	9.0
ENDEUDAMIENTO:		
Total Pasivo/Total Patrimonio	1.18	1.48
Total Pas.L/P /Tot. Patrim.	0.18	0.13
RENTABILIDAD:		
Ventas	93,814,284	100,161,271
Utilidad A.I.P.	2,958,403	2,981,429
Utilidad Neta/ Ventas Neta %	3.2%	3.0%
Margen Contribución %	10.7%	10.1%
Margen Utilidad Operacional %	3.8%	3.3%
Rentabilidad Inversión %	11%	11%
Rentabilidad / Patrimonio	23%	27%
Rentabilidad /Capital	41%	41%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS:

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2012 vs 2013			
	ACUMULADO Dec-2013	ACUMULADO Dec-2014	VARIACION
Total Unidades Vendidas	3,863	4,093	230
Total Unidades TRANSFERIDAS	158	172	14
Unidades Vendidas Livianos	1,816	1,864	48
VENTA NETA RETAIL LIVIANOS	32,764,761	35,950,322	3,185,560
(-) Costo de ventas	-30,136,325	-33,072,605	-2,936,279
UTILIDAD BRUTA	2,628,436	2,877,717	249,281
%	8.02%	8.00%	
Unidades Vendidas Pesados	183	175	-8
VENTA NETA RETAIL PESADOS	6,043,979	5,813,922	-230,057
(-) Costo de ventas	-5,571,350	-5,440,342	131,007
UTILIDAD BRUTA	472,629	373,579	-99,050
%	7.82%	6.43%	
Unidades Vendidas Flotas	1,864	2,054	190
VENTA NETA FLOTAS (LIVIANOS+PESADOS)	42,176,513	45,080,035	2,903,522
(-) Costo de ventas	-38,831,793	-42,008,226	-3,176,433
UTILIDAD BRUTA	3,344,721	3,071,809	-272,911
%	7.93%	6.81%	
VENTA NETA SERVICIO TALLER	4,020,627	4,710,987	690,361
(-) Costo de ventas	-2,605,056	-2,967,014	-361,958
UTILIDAD BRUTA	1,415,570	1,743,973	328,403
%	35.21%	37.02%	
VENTA NETA REPUESTOS	6,535,357	6,419,143	-116,214
(-) Costo de ventas	-4,679,388	-4,718,542	-39,154
UTILIDAD BRUTA	1,855,969	1,700,602	-155,368
%	28.40%	26.49%	
VENTA NETA ACCESORIOS/APLICACIONES	1,462,779	1,285,736	-177,043
(-) Costo de ventas	-1,271,795	-1,089,591	182,204
UTILIDAD BRUTA	190,985	196,146	5,161
%	13.06%	15.26%	
VENTA NETA Chevy	810,267	901,127	90,859
(-) Costo de ventas	-701,260	-779,706	-78,446
UTILIDAD BRUTA	109,007	121,420	12,414
%	13.45%	13.47%	
VENTAS TOTALES	93,814,284	100,161,271	6,346,987
(-)Costo de Ventas	-83,796,966	-90,076,025	-6,279,058
UTILIDAD BRUTA	10,017,318	10,085,247	67,929
%	10.68%	10.07%	
Gastos Administración-Ventas (Fijos)	-3,309,090	-3,479,896	-170,806
Gastos Administración-Ventas (Variables)	-3,108,867	-3,310,370	-201,503
TOTAL ADM-VENTAS	-6,417,957	-6,790,266	-372,308.59
UTILIDAD OPERACIONAL	3,599,360	3,294,981	-304,380
%	3.84%	3.29%	-4.80%
OTROS INGRESOS	1,025,494	1,579,487	553,993
INTERESES PAGADOS	-537,504	-769,958	-232,454
Préstamos Directos	-389,698	-578,448	-188,750
Cargos Financieros (Wholesale)	-147,807	-191,510	-43,703
Gastos Corporativos	-276,549	-284,202	-7,653
PAGO ARRIENDO	662,400	662,400	0
U.A.I.P.	3,620,803	3,643,829	23,026
U.A.I.P.%	3.9%	3.6%	

ESTADO DE RESULTADOS

Las ventas totales con relación al 2013 crecen en un 7%, registrándose las siguientes variaciones en cada línea de negocio.

• Retail Vehículos livianos	9,72 %
• Retail Vehículos pesados	-3,81 %
• Flotas (livianos+pesados)	6,88 %
• Servicio	17,17 %
• Repuestos	-1,78 %
• Accesorios y aplicaciones	-12,10 %
• Chevy	11,21 %

El margen bruto total disminuye de 10,68 en el 2013 a 10,07 en el 2014, debido básicamente a que en el año 2013 todos los incentivos de la marca se registraba en el costo, mientras que en el 2014 a partir del mes de septiembre se registra en otros ingresos.

Los gastos totales crecen en un 5,8%, con relación al 2013, pero en menor proporción que el crecimiento en ventas que es del 7%.

La utilidad operacional pasa del 3,84% en el 2013 a 3,29% en el 2014.

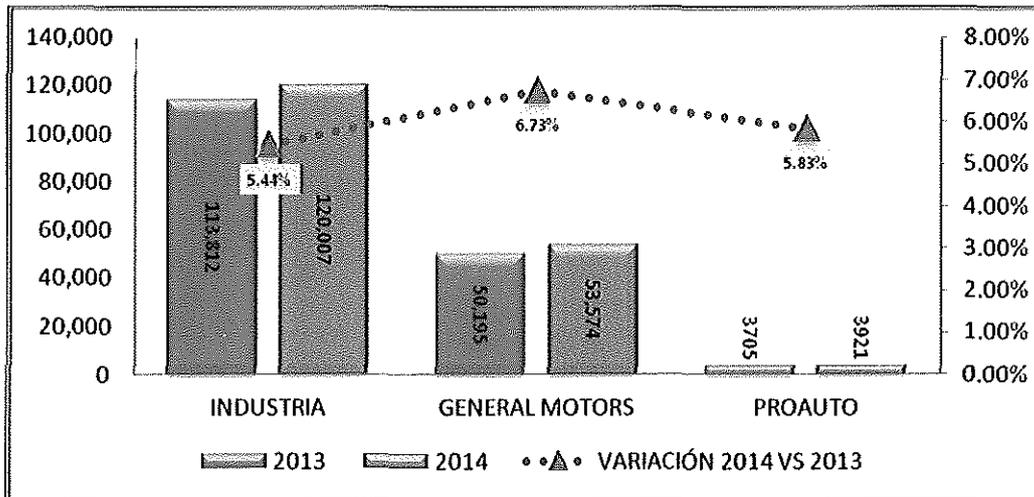
La cuenta de otros ingresos del 2014 se incrementa en \$ 553.993 con relación al 2013, por el cambio en el registro de los incentivos, la cuenta de otros egresos por \$ 838.879, el 80% de esta cuenta corresponde al pago del arriendo de la Matriz.

El gasto de intereses aumenta en USD 232.454, originado por operaciones de crédito que ya fueron explicadas en el análisis de pasivos con el sistema financiero.

Durante el 2014 Proauto registra el 3,6% de utilidad sobre las ventas antes de impuestos y participación de trabajadores, mientras que en 2013 registró 3,9%, pero en dólares se genera un ligero incremento de USD 23.026 con relación al 2013.

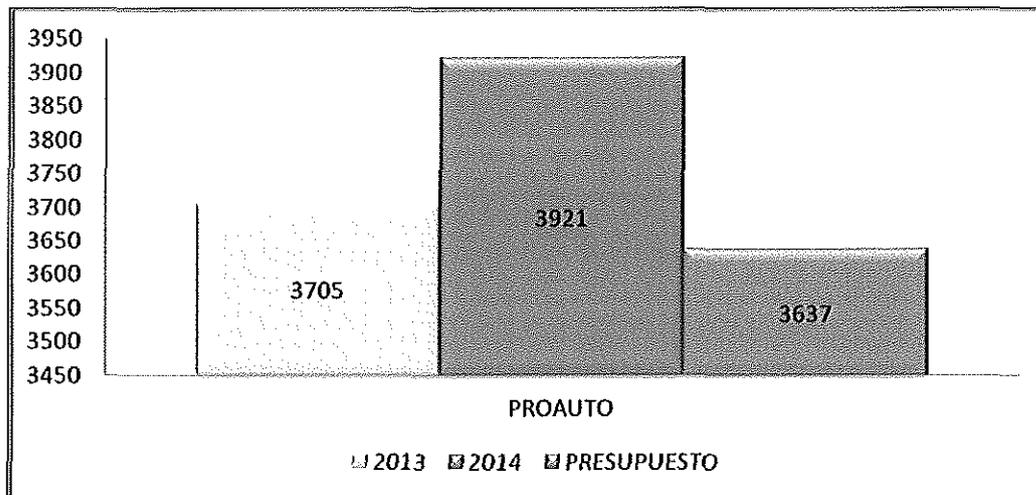
VENTAS DE VEHICULOS

COMPARATIVO VENTAS 2013 VS 2014



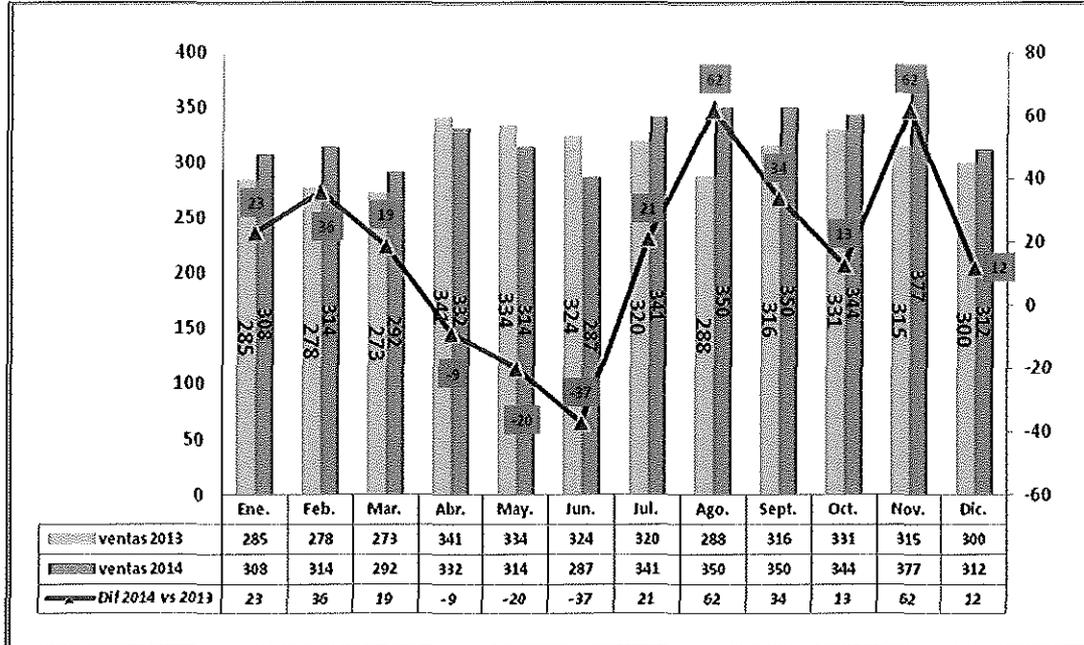
Las ventas de vehículos en la industria se incrementan en 5.44, mientras GM crece en un 6.7% hasta las 53,574 unidades. Proauto crece en 5.8% hasta las 3,921 unidades.

COMPARATIVO VENTAS 2013 VS 2014



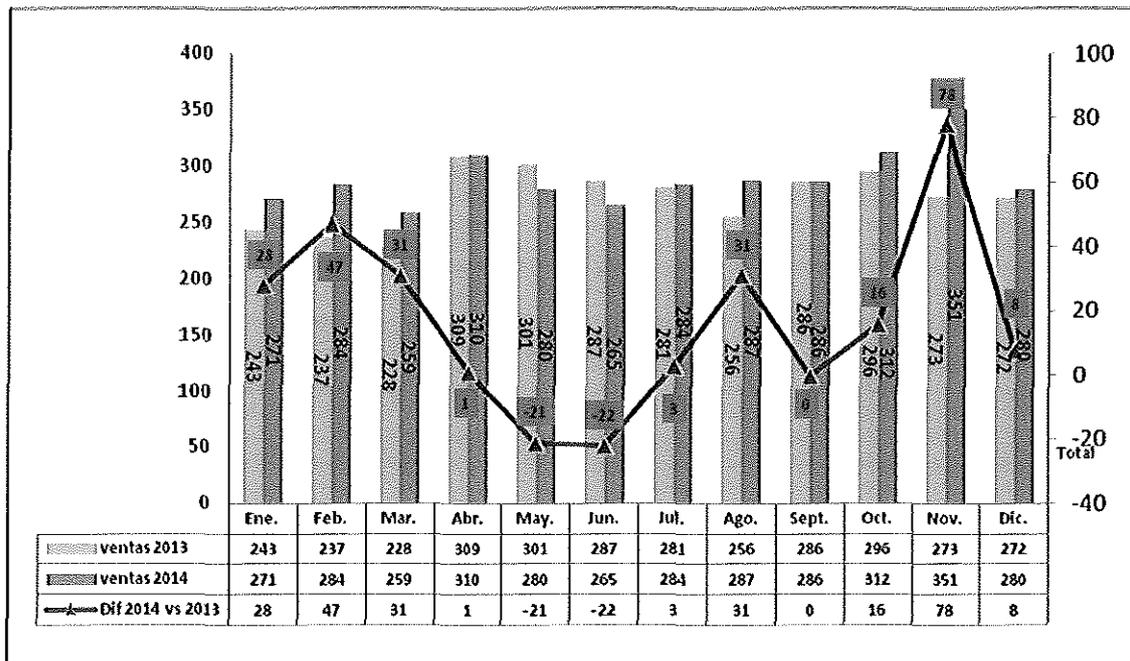
Proauto cumple el presupuesto en número de unidades al 107.8%.

COMPARATIVO VENTAS TOTALES POR MES 2013 VS 2014



Ventas totales	2013	3,705	unid
Ventas totales	2014	3,921	und.
Diferencia Total	2013 vs 2014	216	und.
Crecimiento	2014	6	%

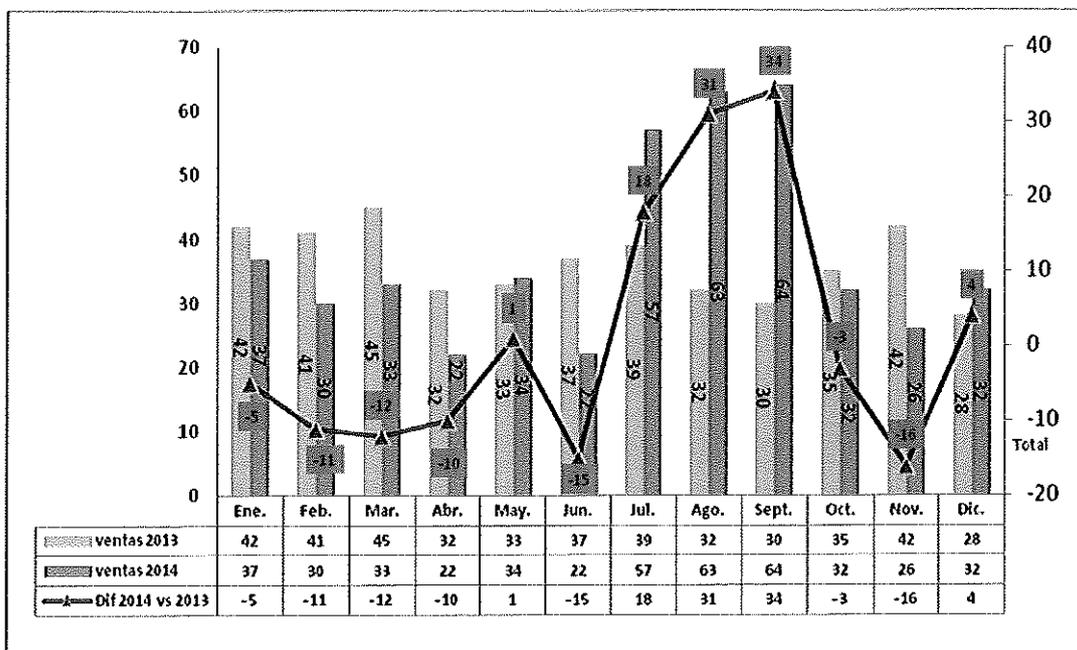
COMPARATIVO VENTAS LIVIANOS POR MES 2013 VS 2014



Ventas totales	2013	3,269 uni.
Ventas totales	2014	3,469 uni.
Diferencia Total	2014 vs 2013	200 und.
Crecimiento	2014	6 % 

La caída en unidades de vehículos livianos es del 4.4% siendo esta también menor a la caída de la industria y de General Motors.

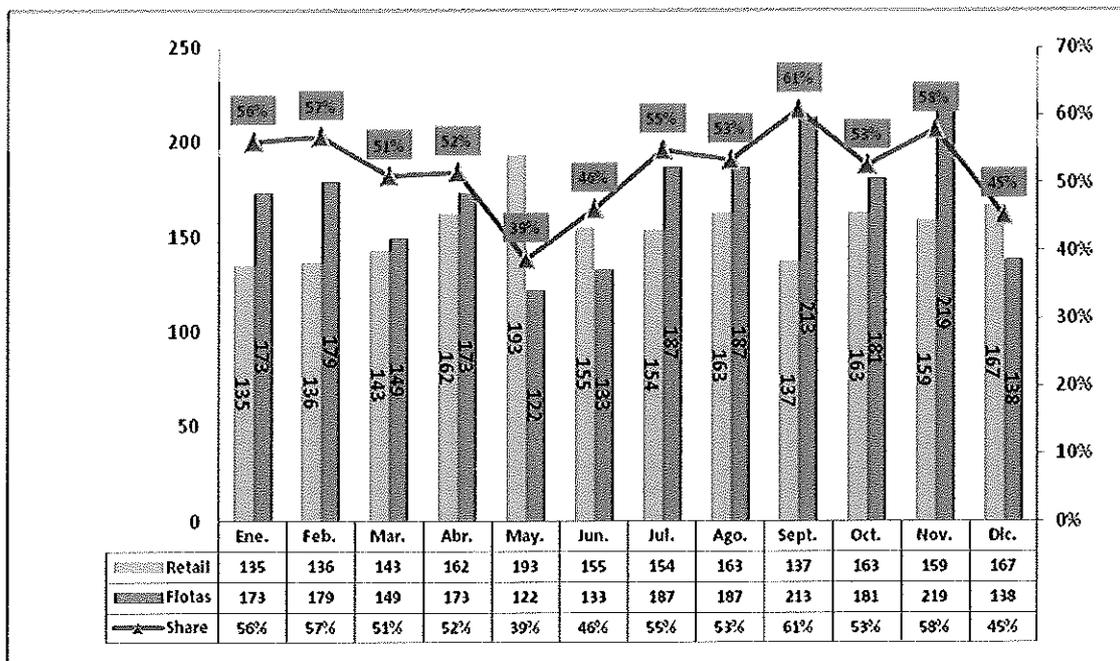
COMPARATIVO VENTAS CAMIONES POR MES 2013 VS 2014



Ventas totales	2013	436 und.
Ventas totales	2014	452 und.
Diferencia Total	2014 vs 2013	16 und.
Crecimiento	2014	4 % 

El incremento de unidades vendidas de vehículos pesados es del 3.7% con relación al 2013 hasta las 452 unidades.

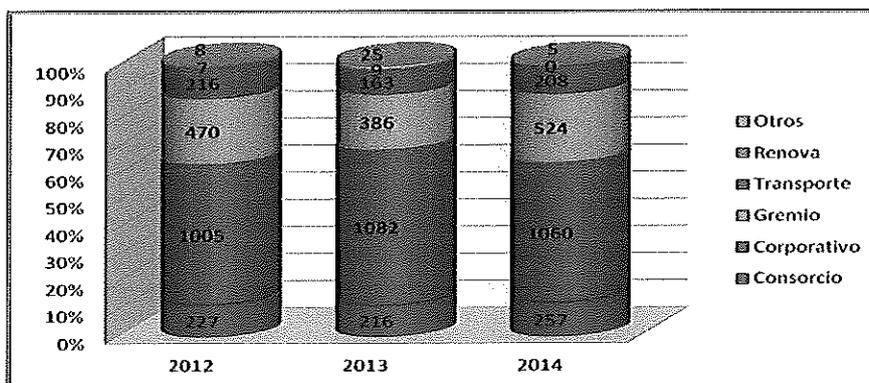
COMPARATIVO VENTAS FLOTAS POR MES 2013 VS 2014



Retail	1,867 unid.
Flotas	2,054 unid.
Share	52 %

La participación en Flotas de las ventas totales representa un 52%, lo que ha colocado a Proauto como el concesionario líder en esta línea de negocio.

COMPARATIVO HISTORICO VENTAS FLOTAS POR SEGMENTO

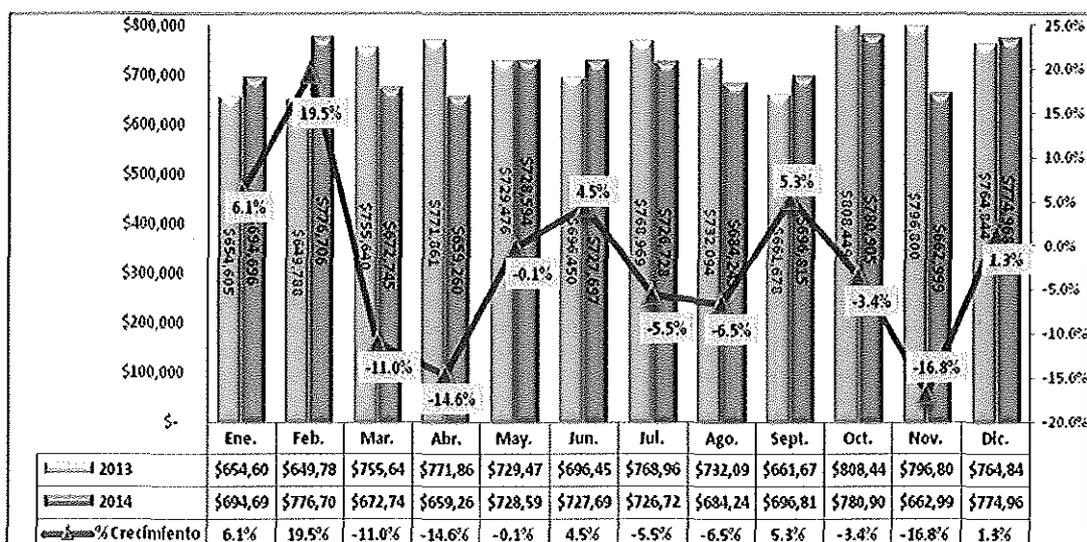


	Consortio	Corporativo	Gremio	Transporte	Renova	Otros	Total	Crecimiento
2012	227	1005	470	216	7	8	1933	-0.90%
2013	216	1082	386	163	9	25	1881	-2.7%
2014	257	1060	524	208	0	5	2054	9.20%

El segmento corporativo es el más importante en ventas para Proauto pues representa el 52% del negocio de flotas y el 27% del total de las ventas de Proauto.

REPUESTOS

COMPARATIVO ACUMULADO VENTAS NETAS DE PARTES POR MES 2013 vs 2014

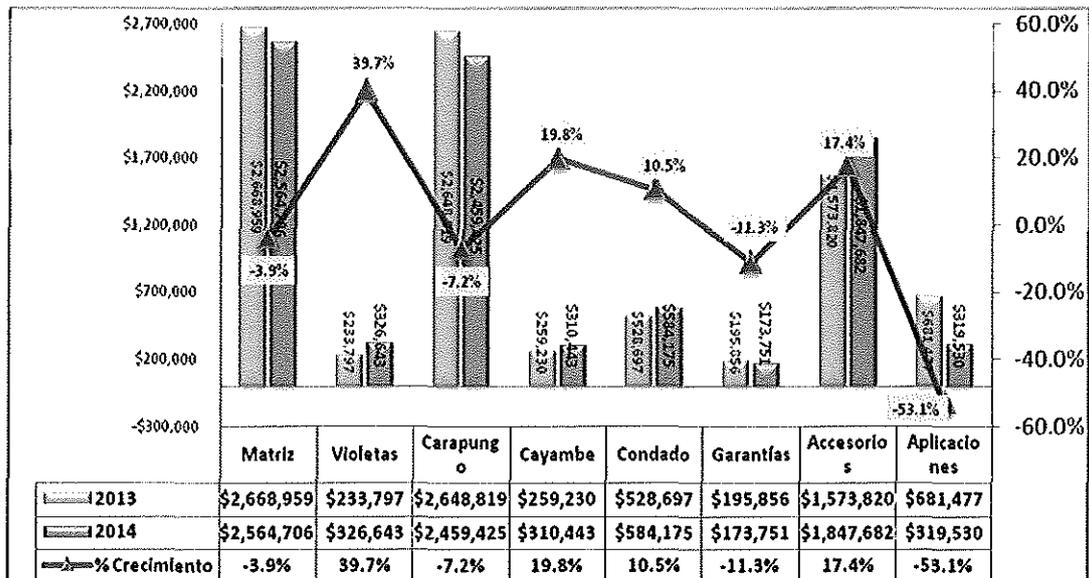


Ventas 2013	\$8,790,654
Ventas 2014	\$8,586,355
Diferencia Total 2014 vs 2013	\$ 204,298
Crecimiento 2014	- 2,3 %



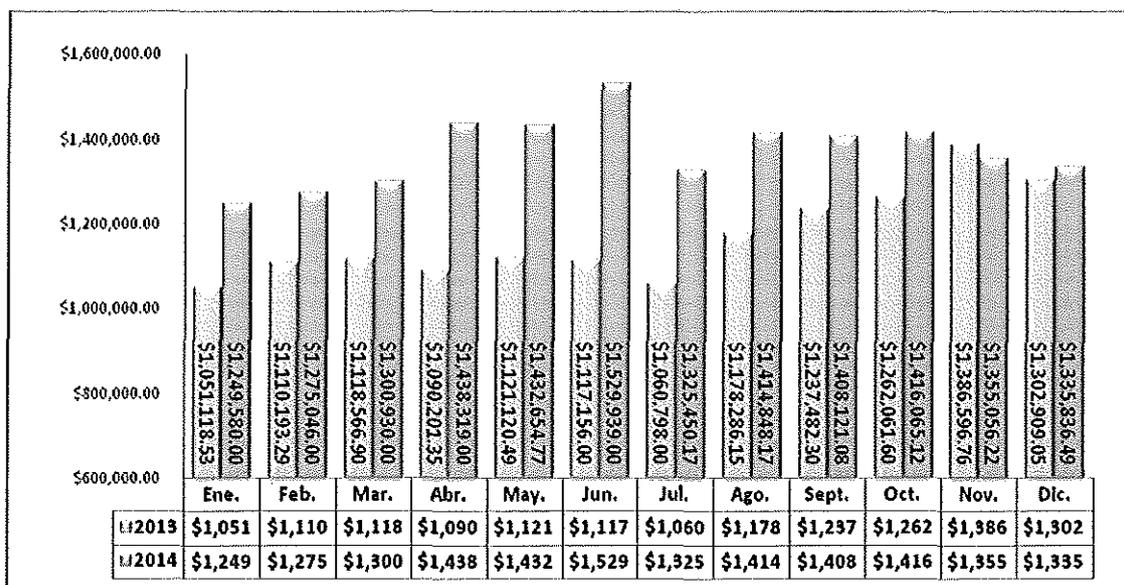
Las ventas de Repuestos decrece un 2.32% en el 2014 versus el año anterior. En esto ha influenciado el mayor volumen de participación en flotas públicas, en especial Petroecuador que para el caso del año 2014 ya trabajaron por el año completo.

COMPARATIVO ACUMULADO VENTAS NETAS DE PARTES POR AGENCIAS 2013 vs 2014



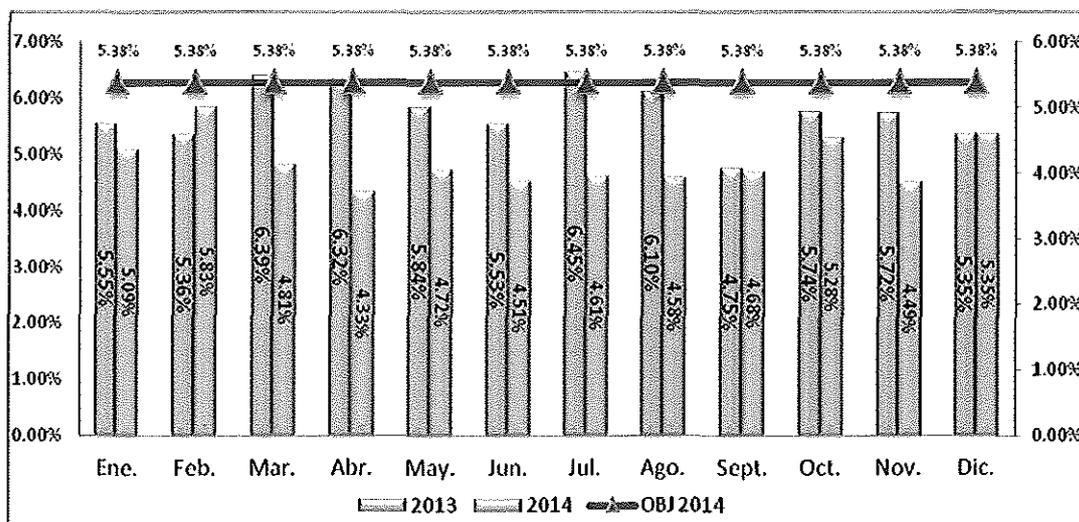
El mayor crecimiento lo registramos en los puntos de Violetas con 39.7% y Cayambe con un 19.8%. El negocio de aplicaciones ha disminuido por el menor número de volquetas procesadas en comparación con el año 2013.

EVOLUCION INVENTARIO TOTAL 2013 vs 2014



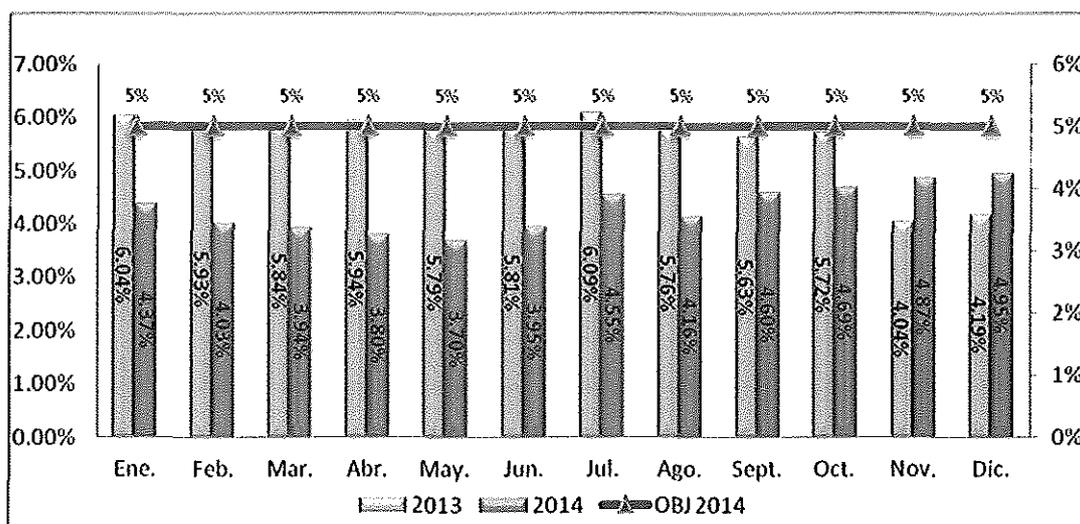
El inventario pasa a 1'335.837 de 1'302.909 y crece en un 2.53% acorde a nuestro crecimiento en ventas y considerando que nuestro inventario requería revisar la disponibilidad para sostener el nivel de ventas.

ROTACIÓN DE INVENTARIO DE PARTES 2013 vs 2014



La rotación entre los años 2013 y 2014 se mantiene en 5.35%. Esto nos a permitido no perder ventas por mostrador y ganar todos los incentivos de repuestos que apoyan a la rentabilidad de la empresa. En el cuarto trimestre del año fue necesario ajustar bases a la baja con GM para asegurar cumplimiento de incentivos en la segunda mitad del año y optimizar el inventario existente.

OBSOLESCENCIA 2013 vs 2014



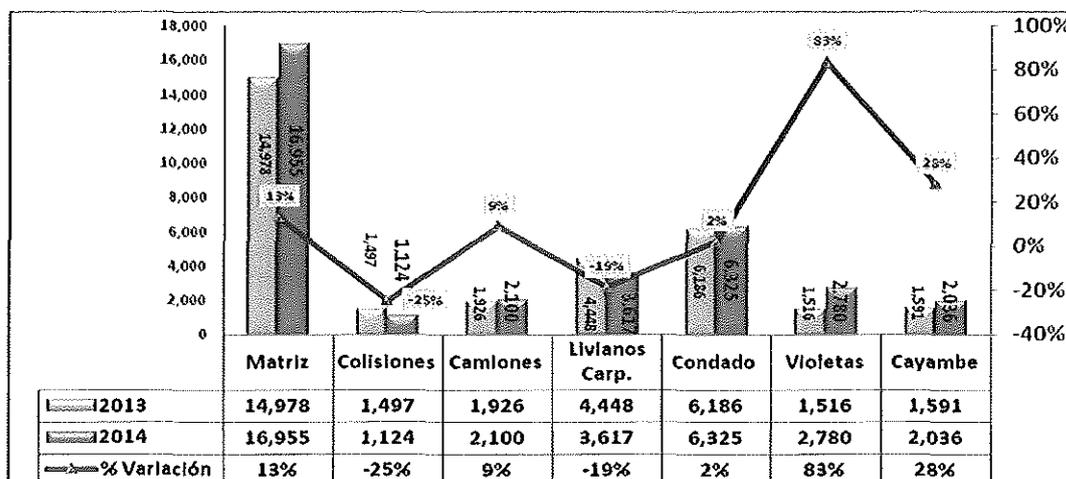
La obsolescencia sube del 4.19% al 4.95%, indicador que se encuentra aún en los parámetros óptimos por debajo del objetivo de 5%. Existen planes de reducción de obsolescencia en marcha que disminuirán este valor en el 2015.

Al realizar el inventario anual, la diferencia en el inventario físico fue muy pequeña.

SERVICIOS

El ingreso de vehículos se incremento en un 9% con Vilotas, Cayambe y Matriz que mostraron incrementos significativos en volumen.

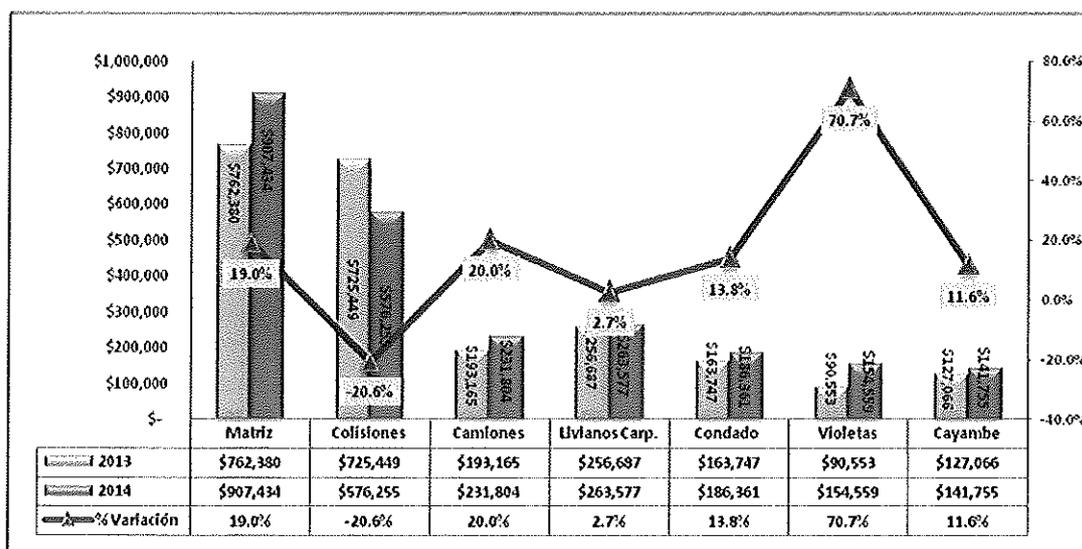
COMPARACIÓN INGRESO DE VEHÍCULOS 2013 VS 2014



Ventas totales	2013	32,142 und.
Ventas totales	2014	34,937 und.
Diferencia Total	2014 vs 2013	2,795 und.
Crecimiento	2014	9 % ↑

COMPARACIÓN MANO DE OBRA 2013 VS 2014

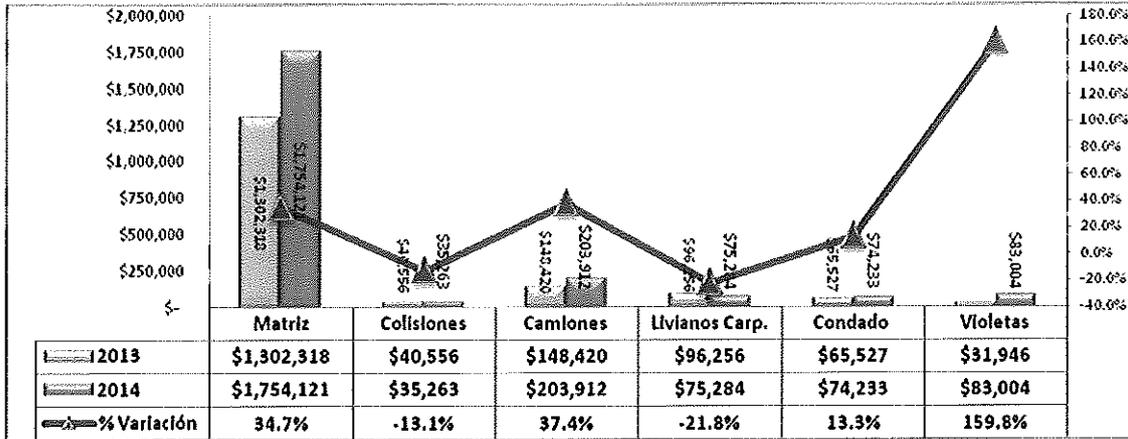
En mano de obra sin TOT la facturación se incrementa en 12%. El crecimiento más importante en términos porcentuales se presenta en la agencia Violetas. La facturación en Matriz se incrementa en un 19% por \$145 mil dólares. El negocio de colisiones se ve impactado por los importantes volúmenes direccionados por Seguros Bolívar que bajaron significativamente en el segundo semestre.



Ventas totales	2013	\$ 2,319,047
Ventas totales	2014	\$ 2,461,745
Diferencia Total	2014 vs 2013	\$ 142,698
Crecimiento	2014	12 % ↑



COMPARACIÓN TOT 2013 VS 2014



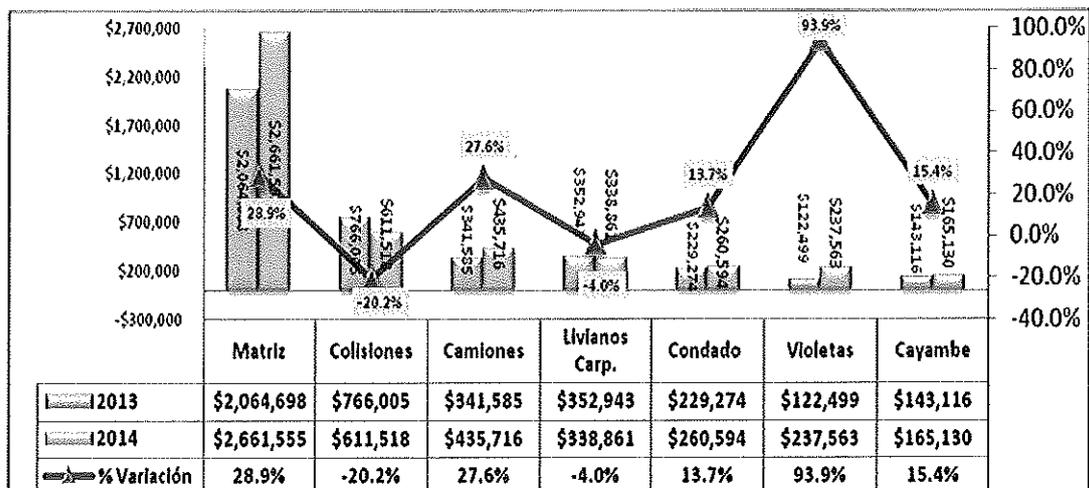
Ventas totales	2013	\$ 1,684,573
Ventas totales	2014	\$ 2,225,817
Diferencia Total	2014 vs 2013	\$ 541,244
Crecimiento	2014	32,2 %

En trabajos fuera de nuestros talleres tenemos un crecimiento del 32% debido a los importantes volúmenes de la cuenta Petroecuador que llegan a los talleres por año completo. Adicionalmente se solucionaron temas de facturación pendientes de esta cuenta correspondientes al 2013, así como se ejecutó un ajuste de precios utilizando la fórmula polinómica.

COMPARACIÓN FACTURACIÓN

TOTAL 2013 vs 2014

La facturación total crece en un 17% destacándose el crecimiento del taller de matriz, camiones y Cayambe. De acuerdo a lo mencionado anteriormente, el taller de colisiones tiene una disminución del 20.2% en su facturación con la falta de los volúmenes derivados por Seguros Bolívar.



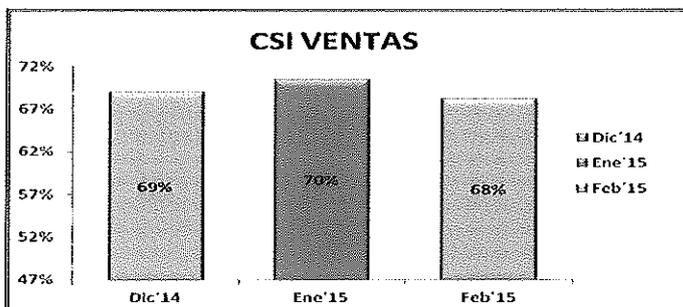
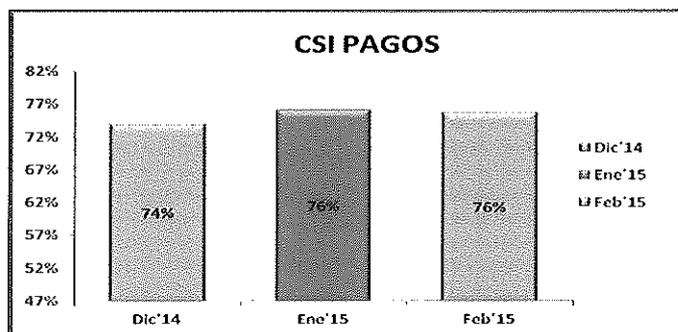
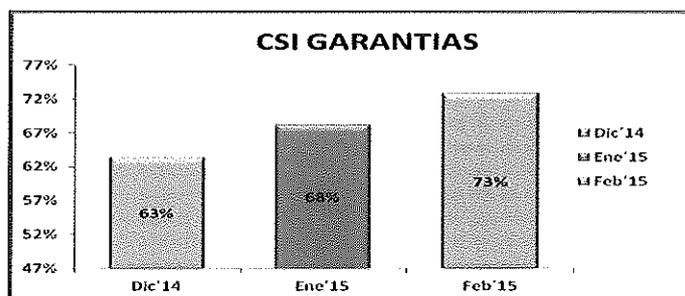
Ventas totales	2013	\$ 4,020,120
Ventas totales	2014	\$ 4,710,937
Diferencia Total	2014 vs 2013	\$ 690,817
Crecimiento	2014	17,2 % 

GM DIFFERENCE

La satisfacción de nuestros clientes se ha visto afectada por temas específicamente de entrega de vehículos ocasionados por la demora en la Agencia Metropolitana de Tránsito y el cambio de proveedor de Logística de General Motors realizada a finales de noviembre y Diciembre, lo que impidió contar con improntas a tiempo, y la entrega del vehículo al cliente final.

Hemos realizado una reingeniería del departamento de logística que centraliza toda la administración de accesorios y aplicaciones bajo un solo responsable apalancado con una plataforma web para programar las entregas.

En cuanto a Servicio estamos consolidando el modelo de Servicio Personalizado de tal manera que administre toda la planificación de los talleres de forma interactiva entre Balcón de Servicio, Call Center y Coordinadores lo que nos asegurará una mejora de atención en nuestros talleres.

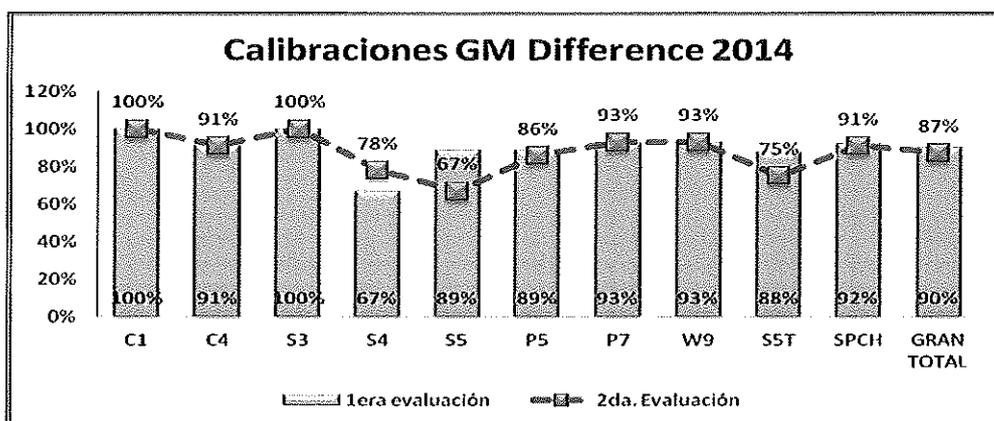


Las calibraciones oficiales de GM cerramos con un promedio general de 88.7%.

Resultados Globales Categorías GM Difference!

RESULTADOS DE CALIBRACIÓN GMD!

Evaluación	C1	C4	S3	S4	S5	P5	P7	W9	S5T	SPCH	Grand Total
1 era Evaluación Jun 2014	100%	91%	100%	67%	89%	89%	93%	93%	88%	92%	90,0%
2 da Evaluación Nov 2014	100%	91%	100%	78%	67%	86%	93%	93%	75%	91%	87,4%



TALENTO HUMANO

Al cierre del 2014 terminamos en PROAUTO C.A. con 234 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:

Estudios de clima laboral.- En el 2014 PROAUTO alcanzó un 81% de satisfacción en los resultados de Clima Laboral

Desarrollo de nuevas aplicaciones en Buxis en los subsistemas de Talento Humano así como en el Portal Dinámico.

Actualización de los descriptivos de funciones de la Empresa

Categoría C4 (auditoría de GM con una puntuación de 100%). Incremento de horas de capacitación en todas las áreas de la compañía como se puede ver en el siguiente cuadro.

HORAS DE CAPACITACION				
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
2013	5120	420	4800	470
2014	5800	510	5200	530

CAPITAL HUMANO					
AREA	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas livianos	49	63	63	66	67
Venta camiones	5	8	9	11	11
Repuestos	16	18	19	22	22
Talleres	68	79	80	88	90
Administración	33	40	41	44	44
total	171	208	212	231	234

ROTACIÓN DE PERSONAL PROAUTO 2014				
mes	Ingresos	salidas	empleados	% rotación
enero	6	6	236	3%
febrero	5	3	235	2%
marzo	4	9	236	3%
abril	5	3	232	2%
mayo	2	5	230	2%
junio	9	4	235	3%
julio	4	1	233	1%
agosto	7	1	234	2%
septiembre	7	5	233	3%
octubre	8	5	235	3%
noviembre	3	2	234	1%
diciembre	2	5	234	2%
total	62	49		24%

HECHOS RELEVANTES

1. Se inició el Programa de Formación de Equipos de Alto Desempeño con el Comité Gerencial en el mes de Enero. Este programa busca fortalecer las habilidades de liderazgo de gerentes y las sinergias para mejorar las habilidades de ejecución del equipo. El programa lo dictó la consultora Great People Consulting y continúa en el mes de Abril.
2. Se efectuó el estudio de Clima Laboral con un resultado del 81%.
3. Incremento en horas de capacitación de todas las áreas. Se ha puesto principal empeño en los programas de los equipos de talleres.
4. Se inició el programa de capacitación en los esquemas de Evaluaciones al desempeño al personal de la Empresa durante el mes de Marzo.
5. Concesionario con mayor crecimiento en ventas de camiones durante el 2014 con una venta total al cierre del periodo de 456 unidades.
6. Aumento en la participación de mercado con relación a las ventas totales de General Motors hasta alcanzar un total del 7.2% en el 2014.
7. Crecimiento en Talleres del 17% en ventas y 23% en utilidad.
8. Regularización de la atención y pagos de la cuenta Petroecuador. Recuperación de la cartera vencida y normalización del proceso de atención en talleres de la red GM.
9. Desarrollo de nuevas estrategias de mercado no convencionales para el canal virtual. Incluye uso intenso de redes sociales y posicionamiento Google.
10. Programa de Desarrollo de Jefes de Taller en coordinación con General Motors. Se dictaron 3 módulos y finaliza con un trabajo práctico de diagnóstico de necesidades del Taller.

PROPUESTA DE CONCILIACION TRIBUTARIA 2014

CONCEPTOS		Valores US\$
1)	15% DE PARTICIPACION TRABAJADORES ART. 97 CT	
	UTILIDAD CONTABLE	2,972,123.03
	Gasto por Impuesto Diferido	9,305.94
	BASE IMPONIBLE PARTICIPACION TRABAJADORES	2,981,428.97
	Participación de trabajadores 15%	447,214.35
2)	CONCILIACION IMPTO A LA RENTA art. 46 RLORTI	
	UTILIDAD TRIBUTARIA	2,981,428.97
	(-) 15% Participación de trabajadores	-447,214.35
	(-) 100% Dividendos recibidos exentos	-
	(-) 100% Otras rentas exentas	-
	(+) Gastos no deducibles (en el país)	134,282.41
	(+) Gastos para generar ingresos exentos	-
	(+) 15% Dividendos percibidos exentos	-
	(+) 15% Otras rentas exentas	-
	(-) Amortización de pérdidas tributarias (Art 11 LRTI)	-
	(-) Deducciones por Empleados Discapacitados (150%)	-
	(-) Otras deducciones Empleados nuevos (100%)	-
	UTILIDAD GRAVABLE	2,668,497.03
	BASE IMPONIBLE	
(A)	Reinvertir y capitalizar sujeta al 12%	-
	Saldo utilidad gravable sujeta al 22%	2,668,497.03
	TOTAL BASE IMPONIBLE	2,668,497.03
	IMPUESTO CAUSADO	
	Sobre utilidad a reinvertir (12%)	-
	Sobre saldo (22%)	587,069.35
	TOTAL IMPUESTO CAUSADO	587,069.35
	Anticipo Declarado para el año 2014	-651,695.57
	Diferencia entre Impuesto Calculado y Anticipo Pagado	-64,626.23
	Anticipo mínimo se vuelve Impuesto a pagar 2014	651,695.57
	MENOS IMPTO RETENIDOS EN LA FUENTE, AÑO 2014	-481,856.23
	MENOS ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2014	-183,747.44
	CREDITO TRIBUTARIO AÑOS ANTERIORES	-115,700.18
	SALDO A FAVOR	-129,608.28
	RESUMEN DE RESULTADOS	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,972,123.03
	Menos Participación de trabajadores 15%	-447,214.35
	Menos Impuesto a la Renta Causado	-651,695.57
	Menos Reserva Legal 10%	-187,321.31
	Menos Reserva Facultativa	-885,891.80
		-
	Utilidades a favor de accionistas	800,000.00

RECONOCIMIENTOS

Un profundo agradecimiento a nuestro Directorio, Funcionarios y Colaboradores por el gran apoyo y esfuerzo demostrado en este año, lo que ha permitido a la compañía cumplir los objetivos trazados.

El año 2015 presenta grandes retos y requerirá redoblar este compromiso y estamos seguros de poder contar con su apoyo y confianza.

Atentamente



Esteban Mosquera Terán