



**INFORME DE LA ADMINISTRACION
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO 2016**

PROAUTO C.A.

QUITO, 29 DE MARZO DE 2.017

Quito DM, 29 de Marzo de 2017

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales de la Ley de Compañías y de los Estatutos Sociales vigentes de Proauto C.A., cumpíenlos presentar el informe relacionado a la ejecutoria de la empresa, actividades y resultados, correspondiente al período económico del año 2016.

1.- ENTORNO MACROECONOMICO NACIONAL.

La economía ecuatoriana inició 2016 con un traspie al presenciar una caída del precio del petróleo a niveles de \$20 por barril; dicha afectación a los precios particularmente experimentados en el primer trimestre agudizó los atrasos en pagos a proveedores por parte del sector público. A finales del año, el precio por barril cerró alrededor de \$45 dólares, observado una recuperación significativa cuyo precio promedio anual llegó a niveles de \$35 por barril, con una diferencia de precio \$7 por barril inferior al promedio de 2015 y \$50 inferior al promedio de 2014. Marcando sin lugar a dudas un entorno recesivo en la economía.

Desde la perspectiva de la Balanza Comercial la recuperación del crudo en el segundo semestre de 2016 generó un superávit comercial y en cuenta corriente cercano al 1%, lo que sostuvo el suministro de dólares a la economía dentro de un frágil equilibrio.

Paralelamente preocupa el endeudamiento del Gobierno frente al Banco Central y frente a otras fuentes financieras. El nivel de endeudamiento se ha incrementado en 13 puntos del PIB en los últimos años y sobrepasa el límite legal del 40%, más aún si se incluyen los saldos de compromisos del gobierno que no se contabilizan como deuda (p.ej. anticipos petroleros, atrasos con proveedores). El total de la deuda pública ascendería a unos \$45,000 millones al cierre de 2016.

A lo anterior se suma la apreciación del dólar y la depreciación de otras monedas, lo que restó competitividad a los productos ecuatorianos en los mercados internacionales, reduciéndose el ingreso de divisas.

La economía soporta ya dos años de bajo crecimiento. En 2015, la economía se estancó al alcanzar apenas un 0.2% de crecimiento. Se estima que 2016 sea negativo en -2.3%. 2017 sería el tercer año de bajo desempeño con una economía que apenas se expandirá entre 0.5% y 1%, de mantenerse estable el precio del petróleo. La recesión afectó cerca de 300,000 empleos adecuados en los dos últimos años y la tasa de desempleo alcanza el 5.2%, la tasa más alta de los últimos 6 años.

La pobreza por nivel de ingresos a escala nacional entre diciembre del 2015 y diciembre del 2016, la variación es de 0.4% entre de 23.3% a 22.9% respectivamente. La pobreza extrema varía en 0.2% al pasar de 8.5% a 8.7%.

La inflación pasó de 3.38% en el 2015 a 1.12% en el 2016. La Canasta Básica se encareció en \$27.75, de \$673.21 en diciembre 2015 pasó a \$700.96 en diciembre 2016. La Canasta Vital alcanzó \$506.90 (\$485.24 en el 2015).

El incremento del Salario Mínimo para el 2016 fue de \$12, pasando de \$354 a \$366 (+3.39%).

El Riesgo País, a finales del año 2016 llegó a 647 puntos, valor inferior al indicador de diciembre de 2015 que fue de 1.266 puntos.

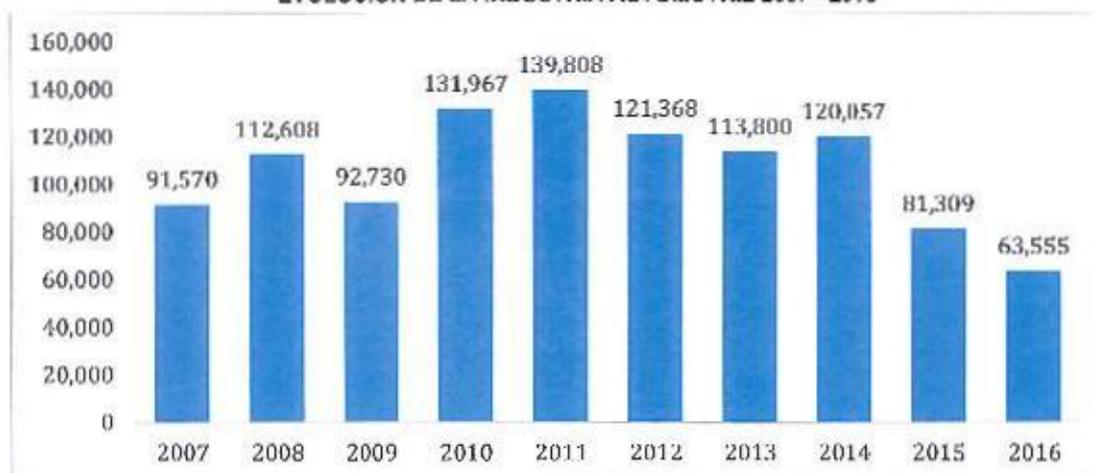
El sector financiero ha soportado los embates del choque externo y la escasez de divisas de forma ejemplar. Pese a haber perdido cerca de \$3,000 millones en depósitos entre 2015 y 2016 y habiendo contraído el crédito en casi \$1,000 millones, el 2016 cierra de forma positiva. Los depósitos se incrementan a razón del +17% anual mientras que el crédito se recupera en razón del +9%.

2.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El año 2016 la industria automotriz nacional experimentó un decrecimiento porcentual del 21.83%, se comercializaron 63.555 unidades, mientras que en el 2015 se vendieron 81.309 vehículos (17.749 unidades menos).

La industria en el 2016 estuvo todavía regulada por cupos; sin embargo para el último trimestre intempestivamente se amplió el cupo, ingresando más vehículos de lo inicialmente previsto y normado. A continuación la evolución anual de la industria de los últimos 10 años.

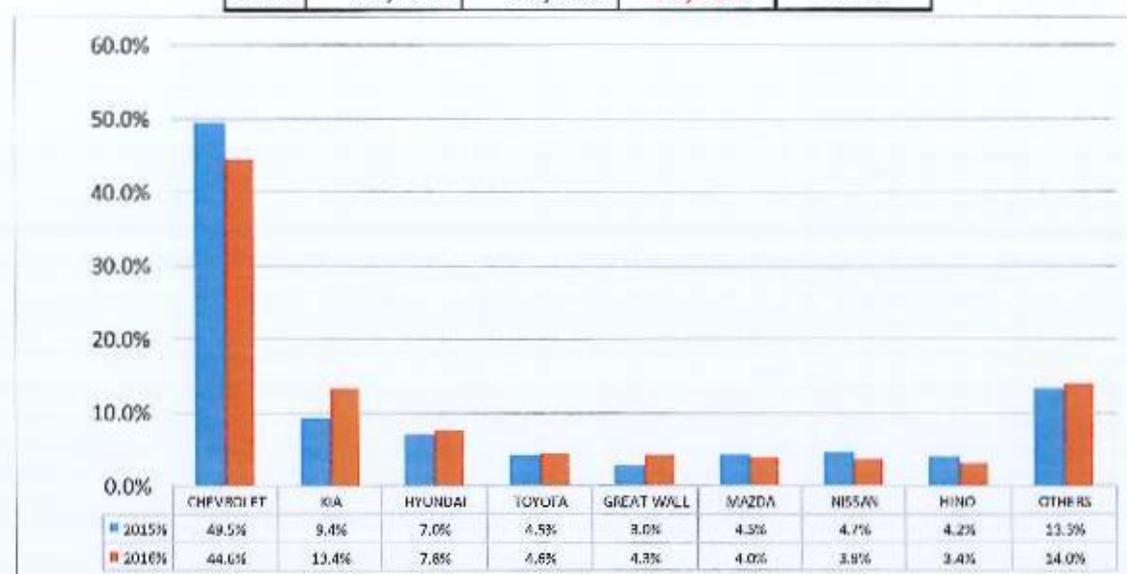
EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2007 - 2016



A nivel nacional la marca Chevrolet sigue consolidada como líder del mercado; evidenciándose una caída porcentual vs. sus volúmenes históricos, con una participación de mercado de 44,64% con 28.375 unidades (49.52% en el 2015). Los mayores competidores fueron: KIA 13,35% (9.4%), Hyundai 7.84% (7.0%), Great Wall 4,27% (3,01%), Toyota 4,64 (4.5%), Mazda 4% entre otros.

PARTICIPACION DE MERCADO 2016 / 2015 (UNIDADES)

UN	2015	2016	VAR UN	VAR %
IND.	81,309	63,555	-17,754	-22%



La provincia de Pichincha en el 2016 representó el 38.65% (40.05% año 2015) del tamaño total de la industria automotriz del país, pasó de 32.566 unidades en el 2015 a 24.566 en el 2016 (- 24.6%). La participación de mercado de GM en Pichincha fue 46.02% para el 2015 con 15.044 vehículos, para el 2016 la participación de GM en Pichincha fue de 40.4 % con 9.921 unidades (- 34.1 %), según estadísticas de AEADE. El comportamiento de la marca está básicamente influenciado por la no renovación de modelos del portafolio de productos y por el refrescamiento de los portafolios de producto de las marcas de la competencia.

3.- LA EMPRESA.

3.1.- VENTAS DE VEHICULOS

Las ventas de vehículos en el 2016, incluyendo livianos y pesados, alcanzaron \$ 38,252,638 (\$ 65'241.264 en el 2015), representando una reducción del 41.36 %, comercializándose 1.831 unidades (2.938 en el 2015), reflejándose una reducción del 37.7 %, divididos en 1.715 vehículos livianos (2.681 en el 2015) y 116 vehículos pesados (257 unidades en el 2015).

EVOLUCION VENTAS LIVIANOS 2016 VS 2015

Las ventas de vehículos Livianos disminuyen de 2681 unidades en el 2015 a 1.715 unidades en el 2016, es decir un -36,1 %. Con un margen bruto en el 2016 de 6.07% (2015 de 7.6 %)



EVOLUCION VENTAS PESADOS 2016 VS 2015

Las ventas de vehículos Pesados disminuyen de 257 unidades en el 2015 a 116 unidades en el 2016 es decir una reducción del -55%. El margen bruto de la línea en el 2016 fue de 5.5% versus el 8.2% en el 2015.

VENTA DE UNIDADES PESADOS 2016 vs. 2015

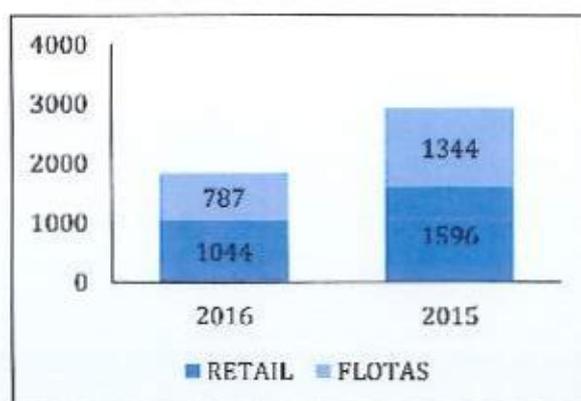


Esta línea como se puede apreciar en el comportamiento mensual fue afectada no solo por una disminución de la demanda, sino también por la política comercial que la marca impuso a la red de concesionarios en lo que a precios y márgenes se refiere.

COMPARATIVO VENTAS RETAIL y FLOTAS 2016 VS 2015

Las Flotas bajaron de 1344 unidades en el 2015 a 787 unidades en el 2016 que representa un reducción del -41.4%. El segmento Retail bajó de 1596 unidades en el 2015 a 1.044 unidades en el 2016 que representa un -35%. Flotas para Proauto representó el 43% de las ventas en el 2016, versus 45.7% del 2015

COMPOSICIÓN FLOTAS Y RETAIL



COMPORTAMIENTO DE VENTAS FLOTAS 2016 - 2015

Los segmentos de flotas que presentan mayor afectación en el 2016 son el corporativo y gremios, este comportamiento obedece en gran parte a la reducción de la actividad económica que marcó al país.

SEG. FLOTAS	2015	2016	VAR UND	VAR %
CONSORCIO	226	202	-24	-11%
CORPORATIVO	474	275	-199	-42%
GREMIOS	415	172	-243	-59%
TRANSPORTE	227	87	-140	-62%
PLAN RENOVA	1	0	-1	-100%
PYMES	1	51	50	100%
TOTAL	1,344	787	-557	-41%

En el segmento corporativo, especialmente rentadoras de vehículos vieron afectadas sus operaciones por doble efecto, el primero la pérdida de atractividad del renting como escudo tributario, y la disminución propia de las actividades empresariales en general. Se observó además que Gremios es el segmento más afectado, ya que sufrió de una canibalización comercial frente a ventas retail por los planes y promociones desplegados por la marca y desde luego por el entorno de incertidumbre de la economía.

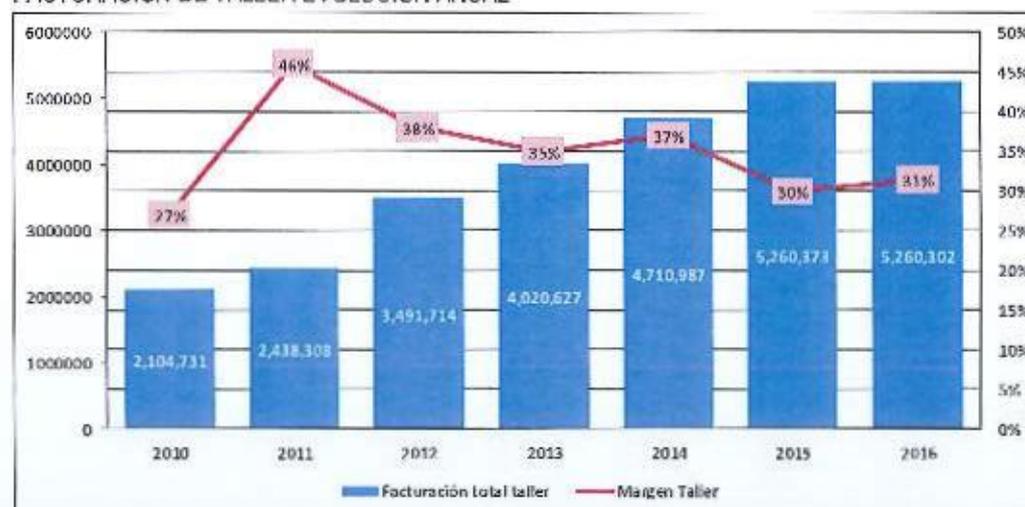
3.2.- POSVENTA

SERVICIO TALLERES

En el 2016 se registró una venta de servicios por \$ 5.260.302, frente al 2015 (\$ 5.260.373) no presenta variaciones en valores absolutos, sin embargo el margen presenta un ligero incremento del 30% al 31%, cabe indicar que la rentabilidad de esta línea se ubica en dichos niveles por el componente de flotas. Situación particular en Proauto pues en otras empresas de la red y el grupo este rubro tiene un peso menor.

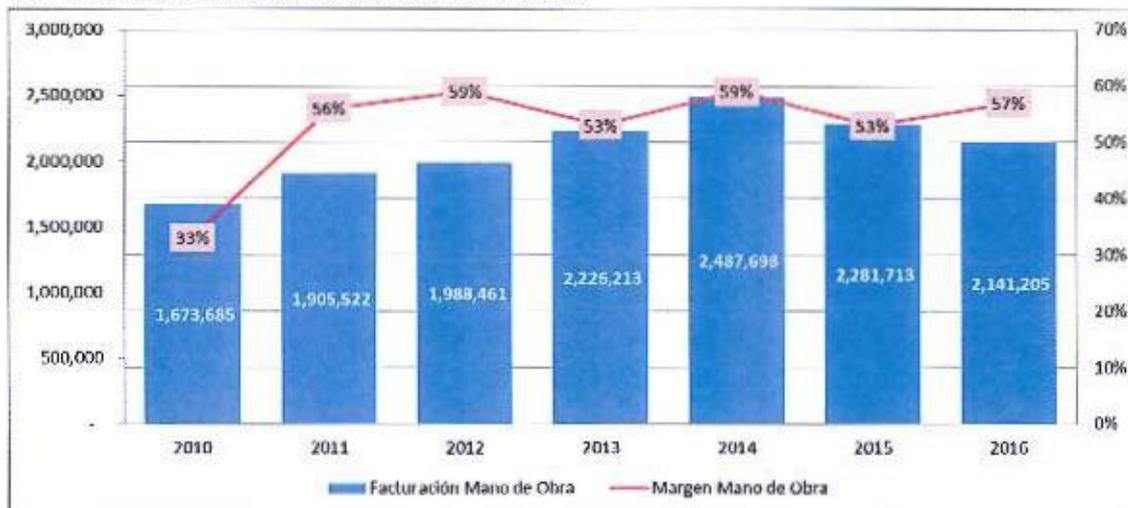
A continuación se verá un detalle de las ventas, con la evolución anual de las mismas durante los últimos 7 años, donde el margen es el elemento diferenciador de los resultados de la línea, mismo que es inversamente proporcional al crecimiento en facturación.

FACTURACION DE TALLER EVOLUCION ANUAL



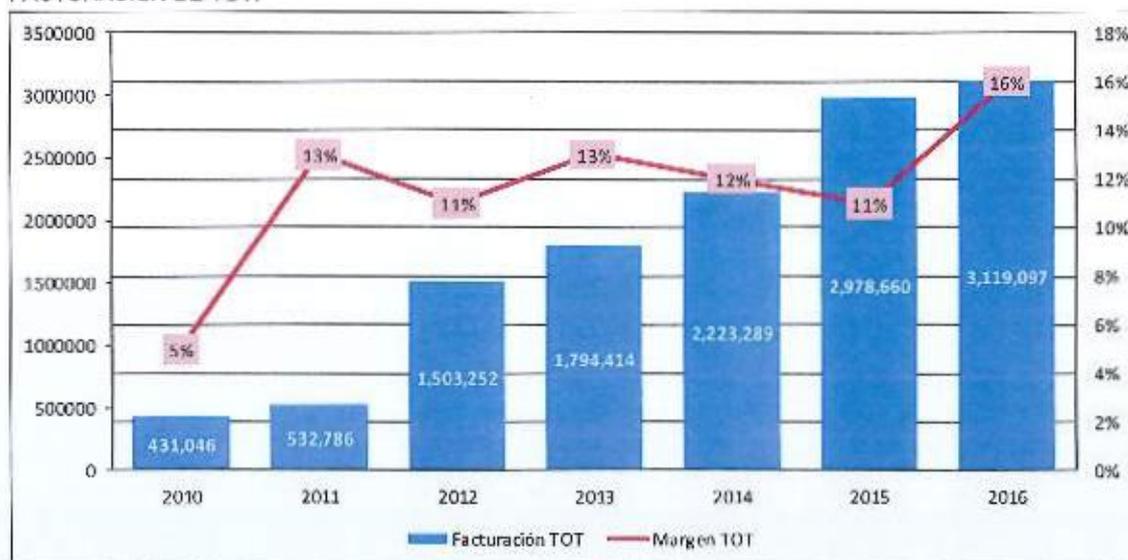
Las ventas de mano de obra para el año 2016 fueron de \$ 2.141.205 versus \$ 2.281.713 en el 2015, se observa una disminución del - 6.2%, sin embargo mejora el margen en 4 puntos porcentuales es decir del 53% pasa al 57% de margen bruto, la facturación de mano de Obra representa el 40.7% del total de facturación, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

FACTURACION DE MANO DE OBRA EVOLUCION ANUAL



Es importante destacar que el margen general de Posventa, se afecta de forma importante, debido a la participación de las flotas de posventa, tanto públicas como privadas, trabajos afuera, cuyos márgenes son bajos comparado con el margen del cliente retail. A continuación el cuadro comparativo de la facturación de estas TOT.

FACTURACION DE TOT.



Es necesario resaltar que la facturación de TOTs, representa un 59.3%, del total de facturación de talleres, lo que deja concluir que podríamos tener capacidad instalada subutilizada, se deberá trabajar en la relación equilibrada entre los ingresos por la vía del cliente retail e ingresos por la vía del cliente de flotas con trabajos tercerizados.

La administración de Proauto viene ejecutando varias medidas de ajuste en el área de posventa, producto de un diagnóstico detallado que relaciona el número de empleados y el costo de la nómina frente al desempeño comercial, a la productividad y calidad del servicio.

Cabe mencionar que es de vital importancia garantizar la sostenibilidad del ingreso originado en flotas de posventa (públicas y privadas), mejorando las condiciones de rentabilidad ya que sustituir dichos ingresos por la vía del cliente retail de posventa conlleva de mucho esfuerzo comercial y publicitario, sumado a la disminución del parque automotriz consecuencia de la disminución gradual de la industria presentada en los dos últimos años.

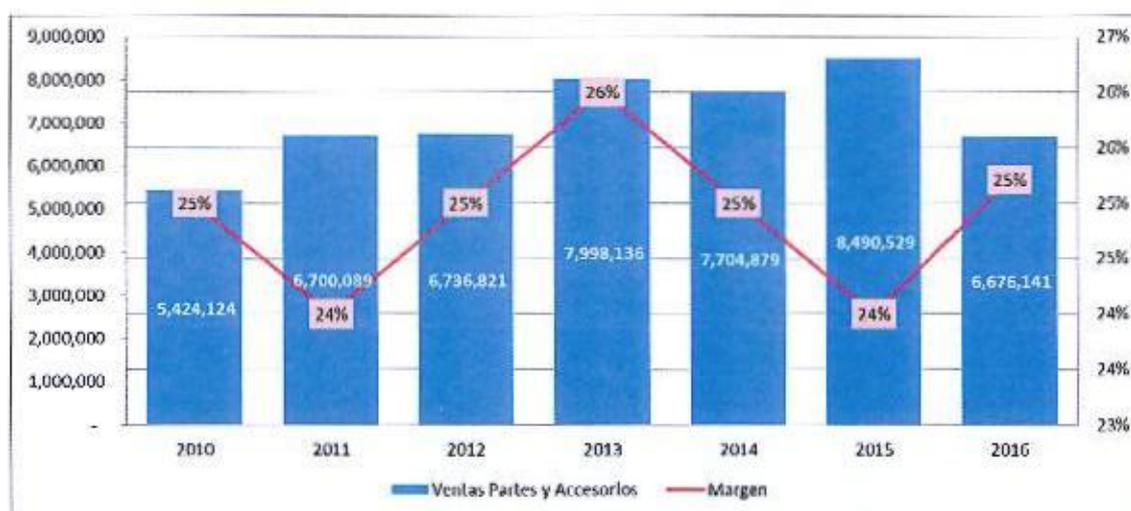
REPUESTOS

La venta de Partes y Accesorios alcanzó en el 2016 la suma de \$ 6,676,141 (\$ 8.490.529 en el 2015) representado una variación del - 21,4%. El margen bruto de la venta repuestos, partes y accesorios registrado en el año 2016 fue de 25.21% versus el 22.86% del 2015.

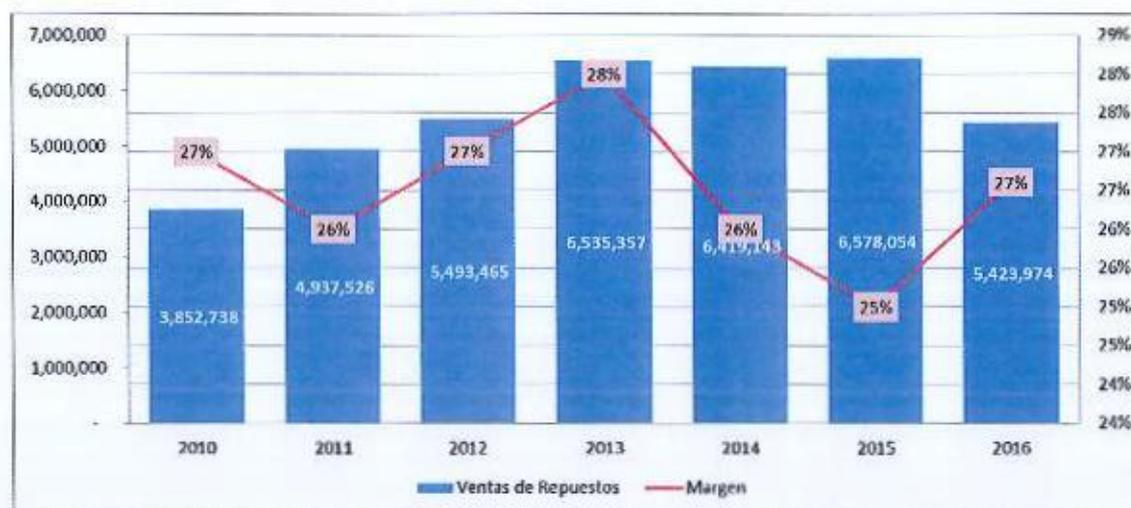
VENTAS TOTALES PARTES Y ACCESORIOS

Las ventas de Repuestos en el 2016 de \$ 6.676.141 se reducen, frente a las ventas registradas en el 2015 de \$ 8.490.529 , representa un decremento del - 21.4% situación que preocupa ya que paralelamente los volúmenes de los inventarios de repuestos y accesorios se han elevado , cabe mencionar que la administración ha negociado en varias ocasiones con la marca los volúmenes de compra, para evitar la concentración de recursos en inventario y controlar su rotación, respecto de los márgenes el 2016 fue de 25.1% versus 22.86% en el 2015.

VENTAS TOTALES REPUESTOS Y ACCESORIOS



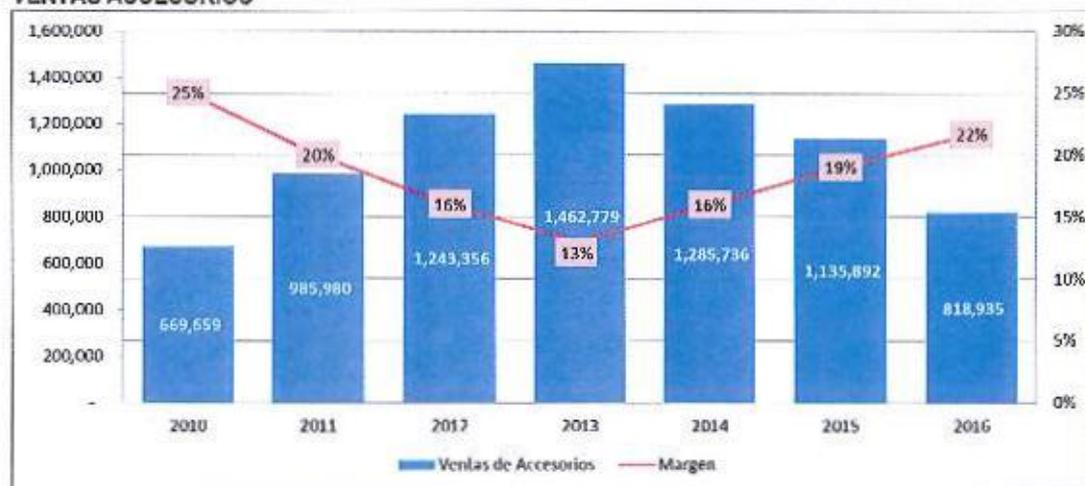
VENTAS REPUESTOS



En lo relacionado con repuestos las ventas del 2016 fueron de \$ 5,423,974 frente a las ventas del 2015 de \$ 6,578,054 disminuyen en un -17.5%, el margen bruto fue del 27%

El comportamiento de ventas de accesorios y Cheystar mostraron una disminución concordante a los volúmenes de ventas de vehículos como se puede apreciar en los cuadros siguientes.

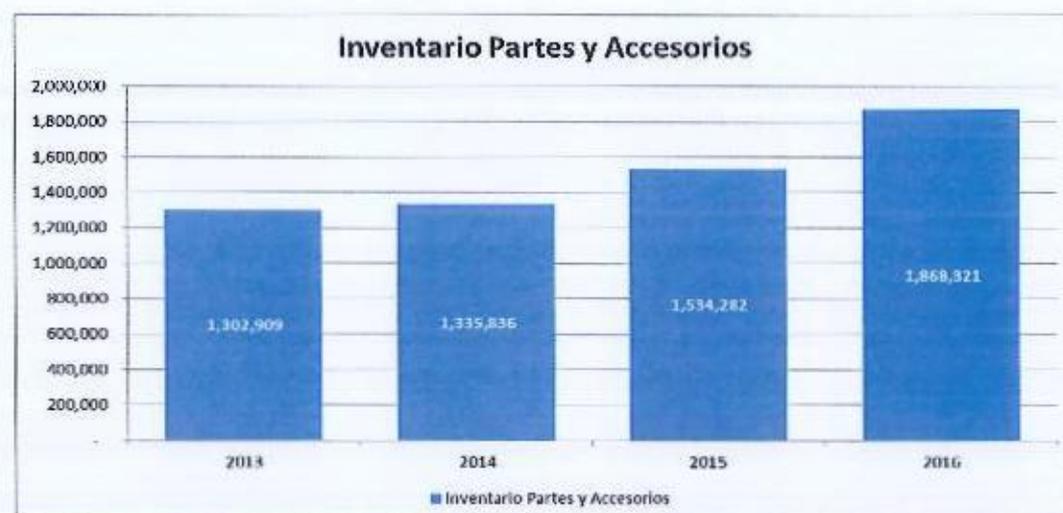
VENTAS ACCESORIOS



VENTAS CHEYSTAR



INVENTARIO PARTES Y ACCESORIOS



Los inventarios de repuestos y accesorios al cierre del año 2016 fueron \$ 1.868.321, frente al 2015 que registró inventarios de \$ 1.534.282, deteriorando la rotación que bajó del 4.1 veces el 2015 a 2.6 veces en el 2016.

4.- CALIDAD - GM DIFFERENCE

Dentro de las calibraciones en todas las categorías de Gm Difference se observa un avance al cierre del 2016 del 95.9 % versus 91,1 % del 2015

Ranking	Concesionario	Jun 13	Dic 13	Jun 14	Dic 14	Dic 15	Dic 16
1	Autoconsa Quito	91,8	99,6	94,7	96,3	91,4	99,3
2	Autoconsa Guayaquil	79,3	97,7	82,9	94,4	95,6	98,8
3	Induauto	73,3	84,0	76,2	86,3	63,1	97,4
4	Emaulme	93,9	91,7	77,6	85,3	96,9	97,3
5	Ecuauto	90,0	98,6	99,2	98,8	88,3	96,8
6	Autofasa	84,3	89,6	85,0	87,8	87,4	96,6
7	Mirasol	84,0	96,3	90,3	98,5	95,6	96,3
8	Asa	86,4	96,0	93,0	91,1	83,9	96,2
9	Lavca	91,8	83,8	91,8	94,3	95,1	95,9
10	Proauto	88,1	95,2	89,2	87,1	91,1	95,9
11	Vallejo Araujo Guayaquil	92,0	91,4	90,7	91,4	63,6	94,9
12	Centralcar	80,1	54,8	60,5	82,4	91,1	92,8
13	Vallejo Araujo Quito	88,0	93,3	92,0	84,6	66,7	92,6
14	Imbauto	90,0	96,5	94,9	96,3	89,5	91,7
15	Autoandía	86,1	90,9	89,3	88,2	59,7	74,3
16	Metrocar	71,1	80,6	82,8	81,2	54,9	65,5
	Total general	85,0	89,1	86,2	89,9	81,8	92,4

Cabe mencionar que en el mes de diciembre en CSI Pagos y CSI Garantías registran oportunidades de mejora, pues en el ranking de diecisiete concesionarios la posición de Proauto no es del todo óptima. Como se mencionó anteriormente la nueva administración de la empresa se encuentra empeñada en corregir desviaciones operativas tendientes a mejorar de forma integral el desempeño económico y de calidad en los servicios postventa, a continuación la posición de la empresa en dichos indicadores.

RANKING Q1 PAGOS	Concesionario	Resultados CSI PAGOS		Variación Ranking Q1 DIC vs. NOV2016
		Q1 - TB	Q1 - BTB	
17	PROAUTO	75.13%	4.29%	-2

La posición en CSI Garantías es mejor en el Ranking de concesionarios

RANKING Q1 GARANTÍAS	Concesionario	Resultados CSI GARANTÍAS		Variación Ranking Q1 DIC vs. NOV2016
		Q1 - TB	Q1 - BTB	
13	PROAUTO	87.50%	0.00%	1

5.- GENTE - EVOLUCION HEADCOUNT

La nueva administración de Proauto C.A. ante la drástica disminución de los ingresos, emprendió en un proceso de ajuste de las estructuras de personal, tanto en número como en costo de nómina, tomando como referencia el benchmark con las empresas relacionadas, así como al estudio salarial del sector realizado por la empresa Deloitte.

Cabe mencionar que la empresa en el 2016 incurrió en desvinculaciones de personal antiguo de la empresa, y de otras posiciones erogando la suma total de \$ 488.911,59 cuyos conceptos se resumen en el siguiente cuadro.

Costos Personal Desvinculado						
Empresa	Sueldos	Comisiones	Beneficios Sociales	Desahucio	Despido	TOTAL
PROAUTO C.A.	\$ 12.832,20	\$ 32.403,54	\$ 108.856,43	\$ 105.374,76	\$ 229.444,66	\$ 488.911,59

Ahorros en Desvinculaciones por negociación total USD/. 177.769,20

Costo / Beneficio				
Empresa	# Personal Desvinculado	Valor de Desvinculación	Sueldos	Tiempo de Recuperación (Meses)
PROAUTO C.A.	62	\$ 488.911,59	\$ 177.769,20	9

En el siguiente cuadro se detalla la evolución mensual del Headcount de Proauto durante el 2016, acompañado de los indicadores de eficiencia de TTHH.

PROAUTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	PROM 2016
Venta Neta por Empleado	20,700	17,567	14,877	25,432	22,280	22,547	18,449	20,740	19,153	24,925	25,108	23,338	21,265
Utilidad Neta por Empleado	295	10	-422	891	114	186	-509	-137	-476	222	659	1,494	194
Ingreso Promedio (Ing. Tot / # Empleados)	1,581	1,520	1,468	1,472	1,517	1,531	1,514	1,453	1,489	1,448	1,562	1,503	1,501
No. Empleados Promedio	210	205	199	203	203	199	202	203	196	189	196	197	200



6.- HECHOS RELEVANTES

Durante el año 2016 se presentaron varios hechos administrativos relevantes, mismos que se describen a continuación:

- Durante el 2016 la empresa se sometió a un proceso de cambio de administración, en las principales posiciones gerenciales, posteriormente a la salida del Gerente General Sr. Esteban Mosquera, dicha Gerencia General y Representación Legal asumió de forma temporal el Sr. Eduardo Iturralde Hidalgo, la administración operacional fue asumida por el Sr Jose Luis Sevilla G.
- En el transcurso del año en mención, igualmente se desvincularon varias personas de áreas administrativas y comerciales importantes, como por ejemplo la Gerencia Comercial de Proauto, con la salida del Sr. Gonzalo López, funcionario con 23 años de servicio; EL Jefe de Agencia Matriz Sr. Jorge Villafuerte con 20 años de servicio, la Gerencia de la Línea de Comercial de Pesados, con la salida del Sr. Sebastián Alcocer, En el área de marketing el Gerente Sr. Oscar Hidalgo, En el área de Posventa el Gerente Sr. Juan José Torres, En el área administrativa la salida de la Sra. Soraya Freire Contadora General, la salida de la Sra. Gladys Alvear Jefe de Cartera, dentro de los cambios mas representativos.
- En el mes de abril de 2016 la región costa del Ecuador fue afectado por un fuerte terremoto, el Gobierno Nacional impuso tributos para afrontar el desastre natural imponiendo una Contribución Solidaria sobre las utilidades, lo cual afectó a la compañía en \$. 47,047.30, valor que según la normativa es de carácter no deducible.
- Se decidió a finales del mes de Septiembre del 2016 cerrar la operación del patio de Como Nuevos, debido al costo de operación y a los bajos rendimientos económicos de la línea, Proauto determinó como canal comercial temporal a la empresa Reponer, y posteriormente en el mes de noviembre se acordó bajo un convenio operativo con la empresa Automotores de la Sierra S.A., la intermediación de vehículos usados en la unidad denominada "Outlet", lo que ha facilitado la colocación de vehículos usados tomados como parte de pago de vehículos nuevos.
- En el mes de noviembre se abrió un pequeño taller exclusivo in situ en la refinería de Esmeraldas, para brindar servicios de mantenimiento preventivo a la flota de Petroecuador destacada en esa zona, la inversión fue de aproximadamente \$ 30.000, en infraestructura y equipamiento (algunos equipos reasignados de otros talleres), con dos técnicos como personal residente. Todo con la finalidad de mejorar el margen de los servicios sustituyendo la tercerización de las ordenes de trabajo en otros talleres y fidelizar en mayor grado dicha flota.
- Transición Tecnológica.- Un hecho importante para la administración de la empresa, fue la decisión de adquirir e implantar un nuevo software denominado Kairós, mismo que cuenta con los atributos necesarios para brindar soporte a las gestiones operativas comerciales, administrativas, de control e información, pues ha sido desarrollado específicamente para empresas automotrices, el proveedor es la empresa Softsierra, relacionada al grupo. Aún no se define el precio de esta herramienta tecnológica, pues se viene negociando en paquete integral para las empresas MEP:
- En la nueva administración, se han realizado actividades muy importantes para generar una nueva cultura empresarial, como por ejemplo la implantación del modelo de excelencia en ventas, central de facilidades, el desarrollo del MUC en las áreas comerciales, el "producto único de flotas", la adquisición de vehículos sustitutos, para dar soporte al área de posventa, la adquisición de Democar de gama alta para impulsar las ventas de ese segmento. Cabe resaltar el trabajo intenso con la gente, en sintonía a la visión de mejoramiento y profesionalización que coadyuvará a un mejor desempeño empresarial.

- A partir del mes de marzo de 2016 y especialmente los meses de noviembre, diciembre de 2016, la oficina matriz de Proauto estuvo con sus vías de acceso restringidas, es decir la Av. Eloy Alfaro, Av. De los Granados y la calle Los Naranjos, con acceso intermitente y provisional, lo que afectó el tráfico de clientes tanto de vehículos como de posventa, disminuyendo los ingresos de ese punto de ventas.

7.- SITUACIÓN FINANCIERA

7.1.- BALANCE GENERAL

PROAUTO C.A.

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CLASIFICADOS

(Expresados en dólares)

	Diciembre 31, 2016	Diciembre 31, 2015	Variación
Activos:			
Activos corrientes			
Efectivo	1,157,546	527,733	629,813
Inversiones corrientes	11,285	46,178	(34,893)
Activos financieros			-
Cuentas por cobrar clientes y otras cuentas por cobrar no relacionados	8,058,289	7,634,160	424,129
Cuentas por cobrar clientes y otras cuentas por cobrar relacionados	64,572	280,664	(216,092)
(-) Provisión cuentas incobrables	(87,916)	(87,916)	(0)
Inventarios	6,273,811	9,110,491	(2,836,680)
Servicios y otros pagos anticipados	317,636	124,812	192,824
Activos por impuestos corrientes	1,121,681	861,566	260,115
Total activos corrientes	16,916,903	18,497,688	(1,580,786)
Activos no corrientes			
Propiedades, planta y equipo	7,153,630	7,167,740	(14,110)
Activo intangibles	85,853	73,971	11,882
Activos por impuestos diferidos	2,633	2,633	0
Otros activos no corrientes	88,906	99,627	(10,721)
Inversiones no corrientes	452,563	452,563	(1)
Total activos no corrientes	7,783,585	7,796,534	(12,949)
Total activos	24,700,488	26,294,222	(1,593,734)
Pasivos:			
Pasivos corrientes			
Cuentas por pagar proveedores y otras cuentas por pagar no relacionados	6,490,388	8,985,176	(2,494,788)
Cuentas por pagar proveedores y otras cuentas por pagar relacionados	801,678	1,216,980	(415,302)
Obligaciones con instituciones financieras	968,054	2,377,089	(1,409,035)
Pasivos por impuestos corrientes	747,584	848,481	(100,897)

Pasivos corrientes por beneficios a empleados	251,198	470,490	(219,292)
Anticipos de clientes	582,770	807,172	(224,402)
Total pasivos corrientes	9,841,673	14,705,388	(4,863,715)
Pasivo no corriente			
Obligaciones con instituciones financieras	3,326,706	76,071	3,250,635
Pasivos no corrientes por beneficios a empleados	470,660	450,238	20,422
Pasivo por impuesto diferido	138,551	138,551	-
Otras Cuentas por Pagar	895	-	895
Total pasivo no corriente	3,936,812	664,860	3,271,952
Total pasivos	13,778,485	15,370,248	(1,591,763)
Patrimonio neto:			
Capital	7,300,000	7,300,000	-
Reservas	2,963,758	2,211,903	751,855
Resultado por aplicación NIIF	656,189	656,188	1
Resultados Ejercicio	2,056	755,683	(753,627)
Total patrimonio neto	10,922,003	10,923,974	(1,971)
Total patrimonio neto y pasivos	24,700,488	26,294,222	(1,593,734)

Los activos corrientes de la compañía pasan de \$ 18'497.688 en el 2015 a \$ 16'916.903 en el 2016 con una disminución de \$ 1'580.786. A continuación detallamos las cuentas más importantes que sufrieron cambios significativos en los períodos señalados:

- Las cuentas por cobrar de Clientes y Financieras de \$ 7'521.427 pasan a \$ 7'785.201, registrando un incremento de \$ 263.774, equivalente al 3.5% con relación al periodo anterior, y pasando de una rotación de 34 días a 57 días, tomando en cuenta de una disminución en ventas del 36%.

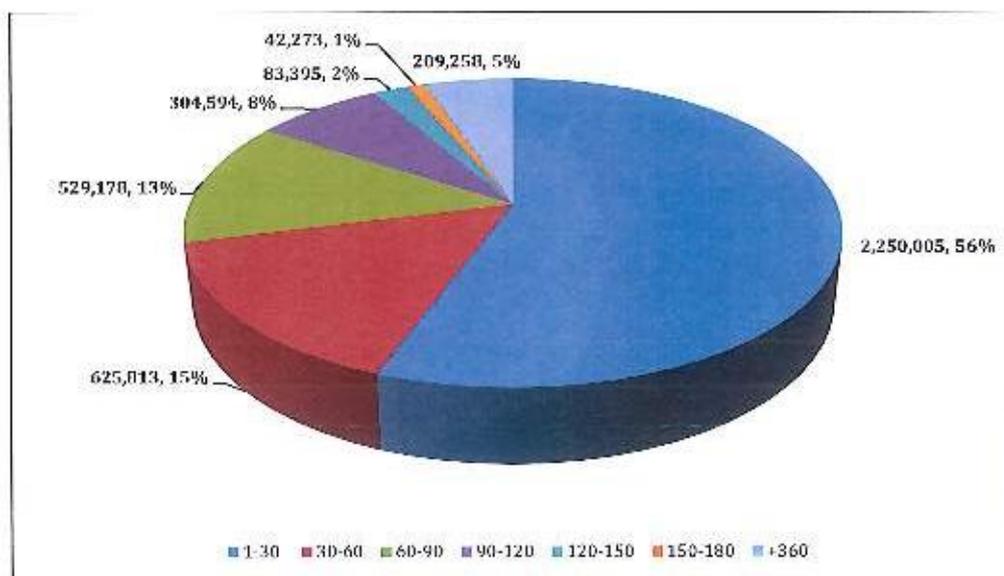


Cientes/Línea de Negocio	Valor	%
Vehículos	3,416,326	49%
Talleres/Repuestos	1,523,047	22%
Usados G.D.	1,664,040	24%
Varios	41,440	1%
Deudores Varios Usados	333,539	5%
TOTAL	6,978,392	100%

- A continuación se detalla la composición de la cartera por línea de negocio. En la línea de vehículos existen dos demandas legales que suman \$ 187.131,72, correspondiente a Jorge Fuertes Daza \$ 147.908,59 y Ana Lucía Bonilla \$ 39.223,13.
- En la línea de posventa tenemos valores por cobrar de empresas en proceso de liquidación: Seguros Bolívar \$ 154.030,58, valor calificado por la liquidadora \$ 150.741,75, el proceso se encuentra finalizando la etapa I, la etapa II (SRI, IESS) la III (Aseguradoras) y la IV (proveedores); Anglo Automotriz \$ 26.844,51 de acuerdo a la última reunión de proveedores se acordó el concordato con el 75,514% de proveedores en quorum, tomará alrededor de 30 días para la asignación de bienes para cubrir a cada grupo. Fabrec E.P. por \$ 19.358,30 es una empresa que ha tenido varios cambios de administración, y a cargo de algunas instituciones, actualmente está bajo el Ministerio de Industrias y Productividad, esperan flujo en el primer trimestre del 2017.
- En el año 2016 se registra una cuenta por cobrar de \$ 1'664.040, a cargo del Sr. Giovanni Dután, originado por el acuerdo de intermediación de vehículos usados, ésta cuenta ha tenido un proceso largo de conciliación y aceptación de la misma por parte de dicho intermediario, a la fecha contamos con un acta de reconocimiento de deuda, pagaré, e hipotecas de inmuebles casa y terrenos en garantía, la última hipoteca del terreno de Pinsaquí se encuentra en proceso de inscripción en el Registro de la Propiedad de Otavalo.
- Las cuentas por cobrar a empresas relacionadas registra un saldo de \$ 64.572 (el 2015 la suma de \$ 280.664) con una disminución de \$ 216.092, esta cuenta corresponde al giro normal del negocio.

INVENTARIO

- Inventario de repuestos: al 2016 cierra en \$ 1'903.344 (el 2015 la suma de \$ 1'583.755) registrando un valor de \$ 319.588 que representa un 20% de incremento, el volumen de ventas llegó al 80% del presupuesto, por lo que igualmente la rotación se vio afectada, pasando de 4,1 veces el 2015 a 2,6 veces el 2016.
- El inventario de vehículos pasa de \$ 7'150.113, a \$ 4'034.916 registrando una reducción de \$ 3'115.198, que representa el 44 % comparado con el año anterior. Al cierre del periodo 2016 el inventario está compuesto de 28 unidades pesadas equivalente a \$ 995.921 dólares y 170 unidades livianas equivalente a \$ 3'048.596 dólares, a continuación se grafica la composición de acuerdo a los días de inventario:



Los activos totales suman \$ 24'700.488 (el 2015 la suma de \$ 26'294.222) refleja una disminución de \$ 1'593.734 equivalente al 6,0 %, en comparación al año anterior

Los pasivos corrientes de la compañía pasan de \$ 14'705.388 en el 2015 a \$ 9'841.673 en el 2016 con una variación de \$ 4'863.715, equivalente al 33%. A continuación detallamos las cuentas más importantes que sufrieron cambios significativos en los periodos señalados:

- Los pasivos bancarios tuvieron una sustitución de deuda de corto plazo por un préstamo a 5 años plazo por \$ 4'000.000,00, otorgado por el Produbanco, con la hipoteca del local de Carapungo. El saldo al 2015 por concepto de endeudamiento bancario a corto plazo fue de \$ 2'377.089, mientras que para el 2016 registra \$ 968.054, que corresponde a la parte corriente del préstamo señalado. Este cambio en la estructura de la deuda sin duda contribuirá para mejorar la liquidez y el flujo de la Compañía.
- Las obligaciones con proveedores, son básicamente las que mantenemos con la marca, al cierre del 2016 registra un saldo de \$ 6'490.388, comparado con el 2015 de \$ 8'985.176, existe una disminución de \$ 2'494.788, que obedece a la reducción del inventario de vehículos, en concordancia a la reducción del mercado.
- Las obligaciones con empresas relacionadas al 2016 registra \$ 801.678, comparado con el 2015 \$ 1'216.980, existe una reducción de \$ 389.154; del saldo señalado al 2016 \$ 390.878, corresponde al giro normal del negocio y la diferencia por \$ 205.000,00 corresponde a préstamos de accionistas y \$ 205.800 a una empresa relacionada.

Los pasivos de largo plazo al 2016 suman \$ 3'936.812, mientras que al 2015 fueron de \$ 664.860, éste incremento se debe a la sustitución de la deuda de corto plazo por largo plazo.

A en el siguiente cuadro de aprecia un detalle de los principales índices financieros:

INDICES FINANCIEROS	2016	2,015
LIQUIDEZ:		
Capital de Trabajo	7,075,230	3,772,223
Razon Corriente	1.7	1.3
Prueba Acida	1.1	0.6
ROTACIONES:		
Rotacion C x C (días)	57	34
Rotacion de Inventario Vehículos (días)	29	33
Rotacion de Inventario Repuestos	2.6	4.1
Rotacion CxP Proveedores(días)	52	46
Rotacion Activos	2	3.0
Rotacion Patrimonio	5	7.2
ENDEUDAMIENTO:		
Total Pasivo/Total Patrimonio	1.3	1.41
Total Pas.L/P /Tot. Patrim.	0.36	0.06
RENTABILIDAD:		
Ventas	50,189,080	78,992,166
Utilidad A.I.P.	16,690	2,373,432
Utilidad Neta/ Ventas Neta %	0.0%	3.0%
Margen Contribucion %	11.2%	10.8%
Margen Utilidad Operacional %	-0.5%	2.0%
Rentabilidad Inversion %	0.07%	9%
Rentabilidad / Patrimonio	0.15%	22%
Rentabilidad /Capital	0.23%	33%

7.2.- ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS:

	2016 ACUMULADO	2015 ACUMULADO	VARIACION
Total Unidades Vendidas	1,831	2,938	-1,107
Total Unidades TRANSFERIDAS	143	106	37
Unidades Vendidas Livianos	989	1,451	-462
VENTA NETA LIVIANOS	19,080,232	30,315,152	-11,234,920
(-) Costo de ventas	-17,965,765	-27,937,105	9,971,340
UTILIDAD BRUTA	1,114,467	2,378,047	-1,263,580
%	5.84%	7.84%	
Unidades Vendidas Pesados	55	145	-90
VENTA NETA PESADOS	1,710,019	5,325,880	-3,615,861
(-) Costo de ventas	-1,620,119	-4,848,973	3,228,854
UTILIDAD BRUTA	89,900	476,906	-387,006
%	5.26%	8.95%	
Unidades Vendidas Flotas LIV	726	1,230	-504

VENTA NETA FLOTAS LIVIANOS	15,290,828	25,062,482	-9,771,653
(-) Costo de ventas	-14,318,140	-23,245,708	8,927,568
UTILIDAD BRUTA	972,689	1,816,774	-844,085
%	6.36%	7.25%	
Unidades Vendidas Flotas PES	61	112	-51
VENTA NETA FLOTAS PESADOS	2,171,558	4,537,750	-2,366,193
(-) Costo de ventas	-2,049,216	-4,205,799	2,156,583
UTILIDAD BRUTA	122,341	331,951	-209,610
%	5.63%	7.32%	
VENTA NETA SERVICIO TALLER	5,260,302	5,260,373	-71
(-) Costo de ventas	-3,604,193	-3,704,068	99,875
UTILIDAD BRUTA	1,656,109	1,556,305	99,804
%	31.48%	29.59%	
VENTA NETA REPUESTOS	5,423,974	6,578,054	-1,154,080
(-) Costo de ventas	-3,981,005	-4,959,429	978,424
UTILIDAD BRUTA	1,442,969	1,618,626	-175,656
%	26.60%	24.61%	
VENTA NETA ACCESORIOS/APLICACIONES	818,935	1,135,892	-316,957
(-) Costo de ventas	-641,457	-925,449	283,992
UTILIDAD BRUTA	177,478	210,443	-32,965
%	21.67%	18.53%	
VENTA NETA Chevy	433,232	776,583	-343,352
(-) Costo de ventas	-370,894	-664,362	293,468
UTILIDAD BRUTA	62,338	112,222	-49,884
%	14.39%	14.45%	
VENTAS TOTALES	50,189,080	78,992,166	-28,803,086
(-)Costo de Ventas	-44,550,789	-70,490,893	25,940,104
UTILIDAD BRUTA	5,638,291	8,501,273	-2,862,982
%	11.23%	10.76%	
Gastos Administración-Ventas (Fijos)	-3,609,536	-3,588,706	-20,830.76
Gastos Administración-Ventas (Variables)	-2,302,461	-3,307,393	1,004,931.9
TOTAL ADM-VENTAS	-5,911,997	-6,896,099	984,101
UTILIDAD OPERACIONAL	-273,706	1,605,175	-1,878,881
%	-0.55%	2.03%	
OTROS INGRESOS	1,592,674	1,739,788	-147,113
INTERESES PAGADOS	-654,699	-603,363	-51,336
Préstamos Directos	-377,298	-387,474	10,176
Cargos Financieros (Vehículos)	-277,400	-215,889	-61,511
Gastos Corporativos	-194,112	-231,142	37,030
OTROS EGRESOS	-453,468	-799,426	345,958
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	16,690	1,711,031	-1,694,342
-15 % Participación Trabajadores	-2,503	-256,655	
- 22% Impuesto a la Renta antes de C. Tributaria	-12,131	-698,493	
UTILIDAD NETA EJERCICIO NIIF	2,056	755,884	

PUNTUALIZACIONES

- Las ventas totales con relación al 2015 disminuyen en un 36%, registrándose las siguientes variaciones en cada línea de negocio:

	<u>2016</u>
Venta Retail Livianos	-37%
Venta Retail Pesados	-68%
Venta Flotas Livianos	-39%
Venta Flotas Pesados	-52%
Venta Repuestos	-18%
Venta Servicio	0.00
Venta Accesorios + chevy	-44%

- El margen bruto total se incrementa ligeramente de 10,76% en el 2015 a 11,23% en el 2016, debido a una mejora en el margen en algunas líneas del negocio.
- Los gastos comparados con el 2015, registran las siguientes variaciones: gastos fijos decrecen en un 1% con relación a las ventas, los variables decrecen en el 30 %. Sobre éstos rubros se tomaron varias acciones tendientes a reducir los gastos siendo los principales los siguientes:
 - Arriendos:** Se firmó un adendum con el Fideicomiso Granados para reducir el arriendo de la Matriz de \$ 55.200 a \$ 22.000 mensuales. Se procedió con el cierre de las instalaciones del local arrendado de usados a razón de \$ 3.500 mensuales. Se canceló el contrato con Ferro Inmobiliaria destinado a parqueadero de empleados con un costo mensual de \$ 900. El local arrendado a Pluslogistics por \$ 3.100 mensuales destinado al manejo del inventario de vehículos nuevos, fue cancelado pagando una penalidad por cancelación anticipada de contrato de \$ 13.200. En resumen por concepto de arriendos se redujo \$ 40.700 mensuales.
 - Vigilancia:** Se procedió a sustituir la empresa de vigilancia G4S por las empresas Inving y Senapro, Con una reducción de 2 puestos 24 h y 1 puesto de 12 h de vigilancia, produciendo un ahorro mensual de \$ 7.288 dólares .
 - Telefonía móvil:** Se realizó una revisión de los planes otorgados a empleados y bases de uso múltiple, consiguiendo una renegociación de planes que le significó un ahorro mensual de \$ 2.170,00.
 - Revisión de comisiones:** Se inició el proceso de revisión de comisiones acorde a las funciones y tamaño del negocio, el mismo que concluirá en el primer cuatrimestre del 2017.
- La utilidad operacional pasa del 2,03% (\$ 1'605.175) en el 2015 a -0,55% (\$ -273.706) en el 2016, debido a que los gastos fijos no fueron absorbidos por la reducción de ventas.
- La cuenta de otros ingresos: Al 2016 registra \$ 1'592.674, (al 2015: la suma de \$ 1'739.788) se reduce en \$ 147.113 que representa el 8% comparado con el 2015, siendo la cuenta más afectada la de incentivos recibidos de la marca.
- La cuenta de otros egresos al 2016 registra \$ 453.468 (al 2015 la suma de \$ 799.426) en ésta cuenta se registra el valor del arriendo de la Matriz que en el 2016 se redujo de \$ 55.200, a \$ 22.000 mensuales.
- Gasto Financiero:** Con relación al 2015, se registra las siguientes variaciones: El gasto de intereses por préstamos directos disminuye ligeramente en USD 10.176, mientras que el interés generado en las operaciones de wholesale se incrementa en \$ 61.511, por el crecimiento de los días de inventario de los

vehículos registrado principalmente en el primer semestre.

Durante el 2016 Proauto registra el 0,02% de utilidad sobre las ventas antes de impuestos y participación de trabajadores, mientras que en 2015 registró 2,17%, pero en dólares genera una disminución de \$ 1'694.342.

7.3 CONCILIACION TRIBUTARIA

PROAUTO C.A.

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA DEL IMPUESTO A LA RENTA (a)

Año fiscal 2016

(En US Dólares)

Cálculo del Impuesto a la Renta

Descripción	Valor Según la Cía.
CÁLCULO DE LA PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	
Utilidad del Ejercicio	16,691.47
BASE DE CÁLCULO DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	16,691.47
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	2,503.72
CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	
UTILIDAD / PÉRDIDA DEL EJERCICIO	16,691.47
Menos:	
Participación a Trabajadores (d)	2,503.72
Dividendos Exentos	13,368.23
Más:	
Gastos no deducibles locales	54,322.14
UTILIDAD GRAVABLE / PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERIODOS SIGUIENTE	55,141.66
BASE IMPONIBLE PARA EL IMPUESTO A LA RENTA TARIFA 22% (Art. 37 LRTI; Arts. 47 y 51 RALRTI)	55,141.66
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	12,131.17
Menos:	
Anticipo Determinado Correspondiente al Ejercicio Fiscal Corriente (e)	573,923.11
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	0.00
Mas:	
Saldo del Anticipo Pendiente de Pago	385,516.31
Menos:	
Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal	304,470.82
Crédito Tributario de Años Anteriores	31,771.60
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR	49,273.89
SUBTOTAL SALDO A FAVOR	0.00
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	49,273.89
SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	0.00



Finalmente señores accionistas, es importante para esta administración destacar que la empresa ha emprendido un proceso de ajuste y reorientación de su gestión de forma integral, apoyándose en la metodología de procesos, visión comercial, tecnología de la información y know how que el grupo posee para que adecuando sus estructuras, trabajando en la gente y con la gente el desafío del presente año y los años venideros sean exitosos.

Adicionalmente aprovechamos para agradecer la confianza y el apoyo permanente de los señores accionistas y directores, así como el compromiso del personal que labora en la empresa para desarrollar la gestión y enfrentar los desafíos que la propia organización, el mercado automotriz y el entorno económico plantean de forma permanente.

Atentamente

Eduardo Iturralde Hidalgo

Gerente General