

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
PROAUTO C.A.**

Marzo, 2019

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Proauto C.A., presentamos este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, correspondientes al período económico del año 2018.

I. ENTORNO GENERAL MACROECONÓMICO NACIONAL.

En el 2018 la expansión mundial se ha debilitado, se estima que el crecimiento mundial fue de 3,7 %, a pesar del desempeño más flojo de algunas economías, particularmente en Europa y Asia. Una de las razones de la desaceleración es la imposición de aranceles en economías grandes, principalmente en Estados Unidos y las represalias adoptadas por otras, como en China. La creciente retórica proteccionista ha agudizado la incertidumbre en torno a la política comercial, y eso lastra las decisiones de inversión en el futuro.

Uno de los aspectos más débiles del contexto externo es la baja tasa de aumento del volumen de comercio mundial, (alrededor de un 3,9% en 2018, comparado con un 4,6% en 2017). Las proyecciones de crecimiento del comercio están sujetas a importantes riesgos que lo direccionan a la baja no solo por la evolución del nivel de actividad económica mundial sino por la evolución de las tensiones comerciales. Si bien las tensiones han repercutido materialmente en algunos sectores, por el momento las medidas de estímulo y los subsidios directos han compensado gran parte de los efectos negativos directos en China y en los Estados Unidos. Sin embargo, los sectores afectados directamente ya han sido testigos del aumento de los precios de los insumos y de demoras en las decisiones sobre inversiones. La ralentización del crecimiento en China y en los Estados Unidos también podría reducir la demanda de productos básicos, lo que afectaría a los exportadores de esos bienes de África y América Latina.

Por otro lado, en América Latina y Caribe, la dinámica de los precios de las materias primas, demostró un alza del 11% en 2018, explicada principalmente por el incremento del 28% en el precio del petróleo, mientras que los metales y los productos agropecuarios tuvieron aumentos menores, del 5% y el 3% respectivamente.

Durante el 2018 la economía nacional evidenció dificultades económicas, mostrando una desaceleración de 1,0% frente a un 2,4% en 2017. Sin su fuerte estímulo fiscal de 2017, la actividad económica se contrae como consecuencia de una disminución moderada de la producción petrolera (-3,1%), mientras que en un contexto internacional adverso, con mayor volatilidad financiera y aumentos de tasas por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos, y un riesgo país que aumentó casi 200 puntos a partir de marzo.

El Sistema Financiero ecuatoriano cerró el 2018 con un saldo de USD 27.325 millones en su cartera bruta, la cual significó una tasa de crecimiento igual a 11,1% con respecto a diciembre de 2017; por otro lado, el valor de sus depósitos totales mostró un saldo de USD 29.172 millones, lo cual corresponde a un crecimiento anual de 2,1%. Estos indicadores muestran que la banca está ingresando en una nueva fase en una economía con menor liquidez.

Las Reservas Internacionales en Ecuador a diciembre del 2018 fueron de USD 2.677 millones, lo que significó un crecimiento de 9,2% respecto a diciembre de 2017 (USD 225 millones).

A finales de 2018, las autoridades incrementaron el precio de los combustibles, medida que resultará en una reducción del subsidio, uno de los rubros importantes del gasto corriente.

Las perspectivas para el 2019 son de un crecimiento de 0,9%, por debajo de 1% que se proyectó para el 2018, debido a una renovada presión en contra del impulso fiscal, como consecuencia del fin del efecto de la remisión tributaria, un precio más bajo y volátil del petróleo, y las renovadas transferencias de recursos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Se espera un aumento de la producción de Petroecuador, que podría llegar hasta un 10%.

Finalmente, los incentivos aprobados por la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, ayudarán a una reactivación en los distintos sectores de la economía.

SECTOR AUTOMOTRIZ

En el 2018 el sector automotriz tuvo un crecimiento del 31% en relación con el 2017, y sus ventas fueron de 137.615, su recuperación se debe a las condiciones de la economía nacional, una política comercial de mayor apertura y el apoyo del sistema financiero a través de crédito, que permitieron un desempeño positivo de este sector. Estos factores contribuyeron con \$ 1.451 millones en el 2018 en tributos al Estado, \$ 556 millones más que el 2016, según evaluación del mercado automotor presentado el mes pasado por (Aeade).

Los vehículos de origen mexicano, chino, europeo y colombiano son los que tuvieron un mayor crecimiento en participación de mercado. En el caso de

China, este sumó 8.3 puntos porcentuales a su participación, México 6.4, Colombia 4.5 y la Unión Europea, 4 puntos porcentuales.

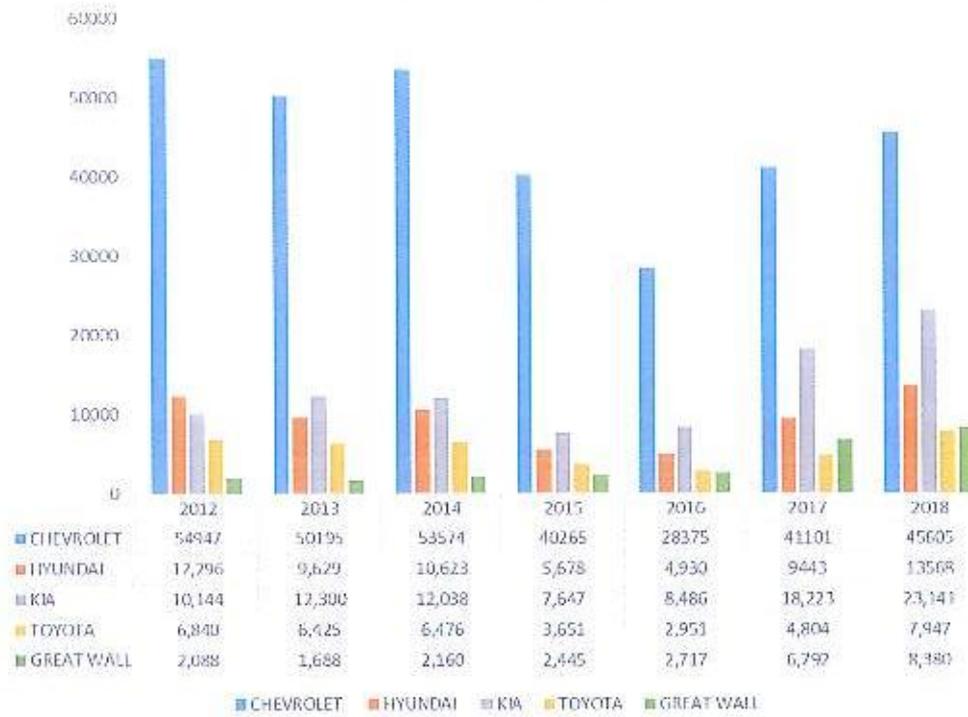


De acuerdo a la cifras de AEADE GM creció de 41.101 a 45.605 unidades (crecimiento del 10%).

Con este nivel de resultados de la industria la participación de la marca GM bajo del 39.12% al 33.14% (-5.98), continuando con una tendencia negativa de menor participación en el mercado desde el año 2017.

Las marcas que capitalizaron el importante crecimiento de la industria del año 2018 fueron Kia + 27% y Hyundai +44%.

UNIDADES VENDIDAS



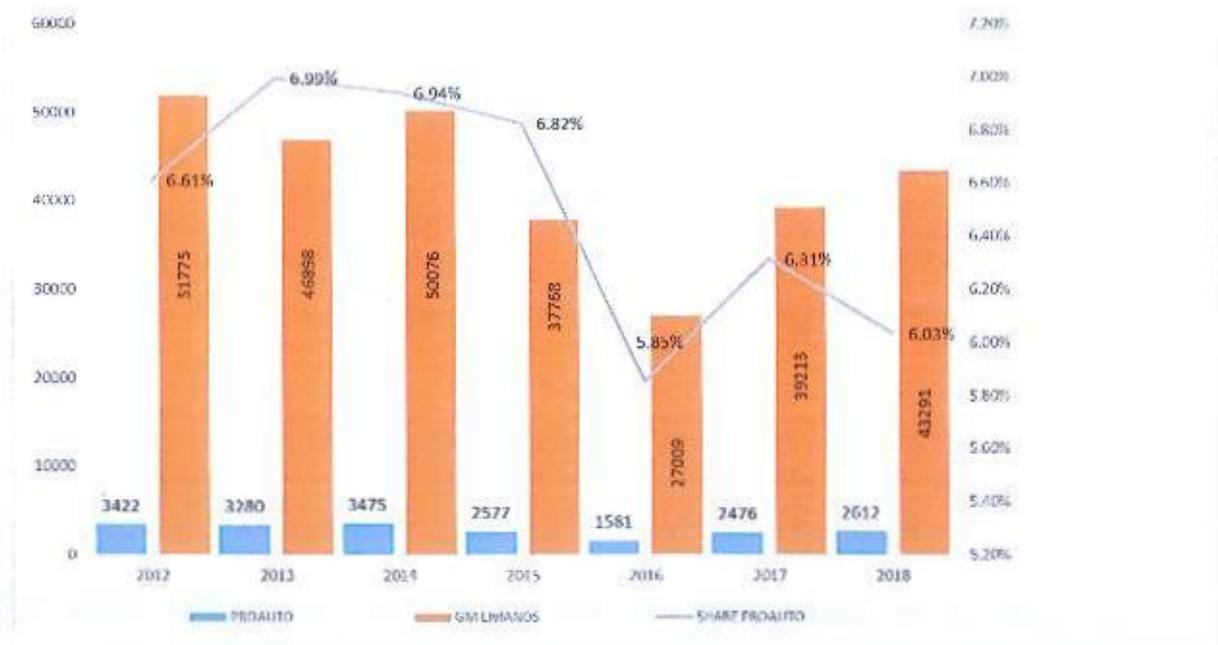
2. GESTIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA

VEHÍCULOS LIVIANOS

INDUSTRIA – MARCA

Las ventas de la industria de vehículos livianos en el año 2018 sumaron 127.864 unidades. Las ventas de Proauto fueron de 2.612 unidades livianos alcanzando una participación del 2.04% de la industria, y del 5.7% de las ventas de GM (Livianos + Pesados).

SHARE INDUSTRIA LIVIANOS



Las ventas de vehículos livianos Chevrolet en el año 2018 sumaron 43.291 unidades. Las ventas de Proauto llegaron a 2.612 unidades livianos alcanzando una participación del 6,03% quedando con un gap negativo de 0,22% vs el objetivo impuesto por GM en su PAC (plan anual comercial) que fue del 6.25%.

Las ventas de vehículos livianos Chevrolet en la zona 1 que corresponde a las provincias de Pichincha y Santo Domingo en el año 2018 sumaron 16.149 unidades. Las ventas de Proauto alcanzaron las 2.612 unidades livianos, con una participación del 16.17%

Ventas YTD PROAUTO	Ventas GM Liv Zona 1	Share GM Livianos Zona 1
2.612	16.149	16,17%



COMPOSICION VENTA SEGMENTOS

Las ventas de vehículos livianos en el año 2018 tuvieron crecimiento en relación a las ventas generadas en el año 2017. Se comercializaron 2.612 vehículos livianos lo cual representa un crecimiento de un 5.20% (2476 en el 2017).

Este crecimiento se da apalancado en una industria creciente a partir del 2T del año; además de cambios en la infraestructura del concesionario, nuevos esquemas en la administración comercial y modelos de gestión y prospección.

Respecto a la composición del MIX de ventas, se pueden notar los crecimientos y decrecimientos de acuerdo al siguiente detalle:



El segmento de vehículos pasajeros tuvo un leve crecimiento frente al año 2017 en 132 unidades, representando un 65% sobre la venta total. Esto se debe, principalmente a:

- Introducción de nuevos modelos de vehículos a precios competitivos,
- Reposicionamiento de precios, y gestión comercial enfocada en el sub segmento de transporte público y la apertura de crédito.
- Promociones agresivas de GME para el mercado, mermando el margen de rentabilidad del producto, pero apuntando a volumen de ventas.

El segmento de vehículos SUVs tuvo un comportamiento parejo tanto en unidades como en porcentaje entre los años 2017 y 2018. El porcentaje de participación del segmento versus el total de la venta de la compañía responde el 17.6%.

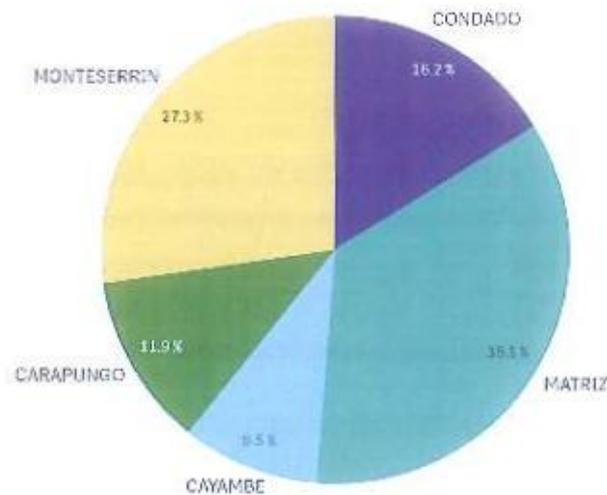
En el año 2018 el segmento SUV a nivel mercado es el segmento con mayor crecimiento dentro de la industria, sin embargo, la falta de un producto competitivo y ganador en el rango de los \$ 21.000 – \$35.000 no permite competir con aquellas marcas que supieron prever un crecimiento importante de este segmento. El modelo icónico de Chevrolet, Grand Vitara SZ es un modelo que va más de 11 años en el mercado y ya tanto su apariencia como sus prestaciones dejaron de ser atractivas en el mercado.

EL segmento de Pick Ups tiene un crecimiento importante en la industria, se apalanca mucho en el rango de los \$20.000 - \$30.000 en donde con productos muy básicos, pero con precios muy competitivos, las marcas chinas han logrado hacer que este segmento crezca. El producto ganador del mercado, es

Chevrolet DMAX 4x2 y 4x4 nuevamente fue la pickup más vendida en su segmento, la recuperación económica, la inyección de capitales en las empresas constructoras, de servicios petroleros y las pymes ayudaron a la venta de estos modelos.

COMPOSICION VENTAS PROAUTO

La distribución de las ventas por cada punto se resume de la siguiente manera:



En vehículos livianos la agencia Matriz tiene una participación del 35.1% de la facturación en dólares y en unidades. Cabe recalcar que el último trimestre del año, se procedió a facturar el negocio de Chevyplan y las ventas corporativas de flotas en este punto de venta, con miras a sincerar las cifras de la agencia Monteserrín.

La agencia ubicada dentro del centro comercial El Condado tiene una participación del 16% de la venta en dólares y unidades, sosteniendo su peso porcentual vs el año 2017.

La agencia Monteserrín aportó un 27.3% sobre la venta total en unidades y dólares, este peso incluye la gestión digital que se encontraba asignado a esta agencia, debemos anotar que al retirar las ventas de flotas y digital la contribución real de este punto de venta es marginal de apenas 14 ventas al mes promedio, que representa el 6% de las ventas, sin embargo el % de

aportación no crece dado que se realizó el cambio estructural antes mencionado, adicional a esto en el mes de diciembre se procedió a cerrar el punto de venta debido a la cercanía con la matriz y a su contribución marginal, migrando toda la operación a la agencia Carapungo.

La agencia Carapungo cierra el año con una participación del 11.90% y la agencia Cayambe se mantiene con un peso del 9.5% vs el año 2017.

VENTA DE CANAL FLOTAS



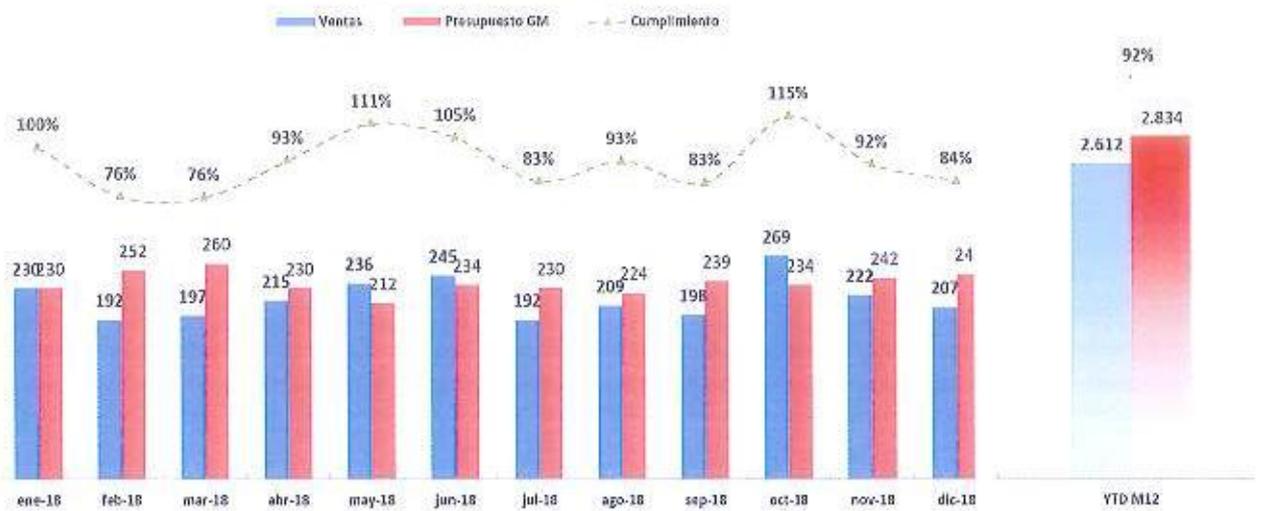
Durante al año 2018 se facturaron 1.165 unidades por este canal, con un promedio mensual de 97 unidades que corresponde al 45% de las ventas de vehículos livianos.

Para los meses de junio a septiembre este canal empieza a sentir afectaciones por parte de la estrategia de participación de mercado manejada por GM. La cantidad de promociones subsidiadas para los modelos de volumen sobre todo en el segmento pasajeros convirtieron al negocio retail más atractivo para el cliente, dejando de lado los beneficios que un cliente que pertenece al canal de flotas estaba acostumbrado a percibir.

A partir del mes de Septiembre se reestructura el departamento de Flotas dándole un nuevo impulso, es así que a partir de octubre se alcanzan volúmenes de ventas entre las 110 y 120 ventas por el canal de flotas.

En resumen, el total de las ventas de vehículos livianos realizadas en el año 2018 logran alcanzar un cumplimiento del 92% vs el presupuesto impuesto por GM, teniendo como meses bajos en cumplimiento los meses de febrero y marzo.

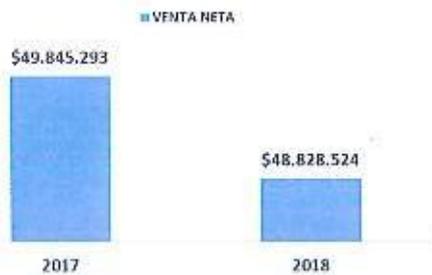
Cumplimiento en ventas 2018



ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

La rentabilidad de la línea de vehículos livianos se presenta en el siguiente detalle;

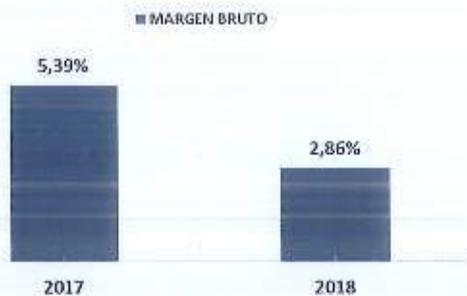
Venta Neta: -2%



Utilidad Bruta: -48%



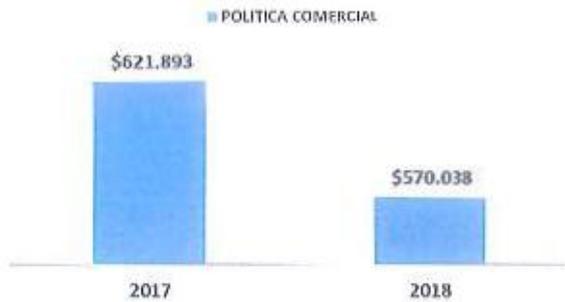
Margen Bruto: -2,5pts



Rebates: +61%



Política Comercial: -8%



UB + Incentivos: -16%



Margen Bruto: -1,3



	2017	2018	▲▼
VENTA NETA	\$ 49.845.293	\$ 48.828.524	-2%
UTILIDAD BRUTA	\$ 2.685.466	\$ 1.396.034	-48%
MARGEN BRUTO	5,39%	2,86%	-2,5 pts
REBATES	\$ 1.027.189	\$ 1.657.358	61%
POLITICA COMERCIAL	\$ 621.893	\$ 570.038	-8%
UB + INCENTIVOS	\$ 4.334.548	\$ 3.623.431	-16%
M FINAL	8,70%	7,42%	-1,3 pts

En el año 2018 se produce una disminución importante del margen bruto generado por la venta neta de vehículos livianos pasando del 5.39% al 2.86%. Esta reducción significativa responde a una estrategia de GM implementada en el año en análisis, en la cual se redujeron los márgenes de vehículos en 1.5% para llevar ese % transformado a dólares a la política comercial e incentivos de cumplimiento.

El resultado de este cambio fue una disminución drástica en el margen bruto sobre la venta y una guerra de precios entre distribuidores por evacuar inventarios y cumplir objetivos impuestos por GM para así poder acceder a los incentivos y política comercial y compensar el margen bruto generado.

Realizando una síntesis, los cambios impuestos por GM afectaron la rentabilidad del negocio, que, al final del ejercicio comercial no se pudo recuperar en su totalidad ese 1.5% de reducción de margen, dejando para la compañía una utilidad bruta sobre la venta reducida en 1.3 puntos porcentuales.

GENTE Y PRODUCTIVIDAD.

La productividad de los equipos esta medida por el total de la fuerza de ventas / las ventas totales de la agencia, a continuación, se detalla los resultados obtenidos en el año 2018.

PRODUCTIVIDAD COMERCIAL



Con un total de 2051 ventas sin corporativos y Chevyplan y con un número de 25 asesores comerciales promedio, se alcanza una productividad de 6.84 ventas por asesor versus el año 2017 donde se manejó un promedio de 7 ventas por asesor.

Proauto dentro del año 2018 no crece al nivel de la industria automotriz, al ser un brazo comercial de GM, mucho depende el actuar de la marca y el share que logre alcanzar en todo el país. En este año la disminución de share, falta de producto y demás detalles ya mencionados, mermaron la posibilidad de crecer en puntos porcentuales dentro de la industria.

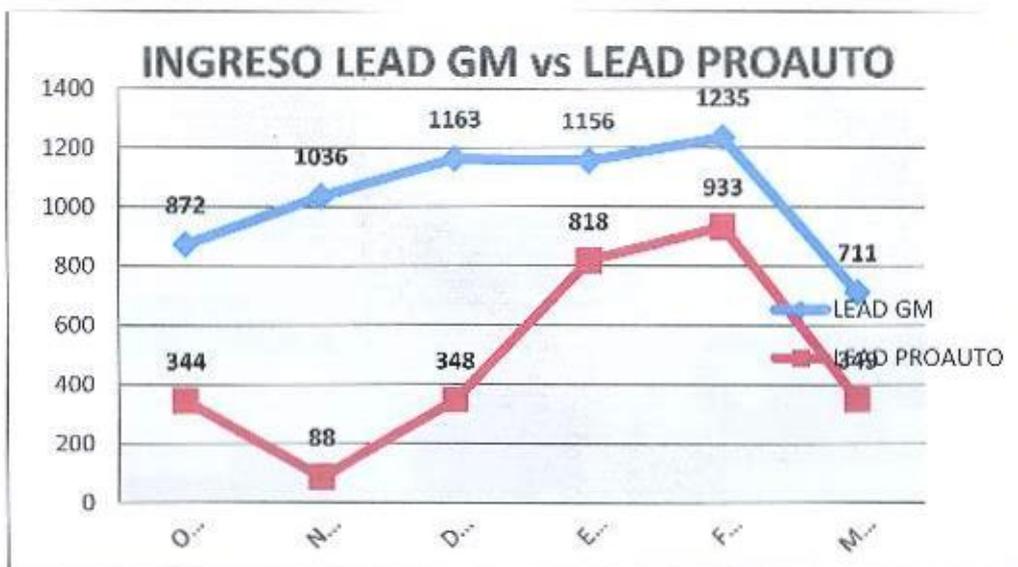
Como hitos importantes podemos destacar.

- Proauto ha mejorado ya su base de datos en relación al año 2017, la contactabilidad es superior y en ella se han apalancado las campañas comerciales.
- Proauto logro desarrollar un mercado retail, de esta manera baja la dependencia de la venta corporativa concentrada en pocos. El negocio de flotas se ha diversificado en su manejo, ahora los mayores aportantes de este tipo de ventas son cada una de sus agencias, apalancadas mucho en el trabajo de la venta Pymes.

- El enfoque al trabajo sobre objetivos no formaba parte del ADN comercial de la compañía, por lo tanto, el año 2018 fue un año de consolidación del esquema comercial desarrollado (MUC).

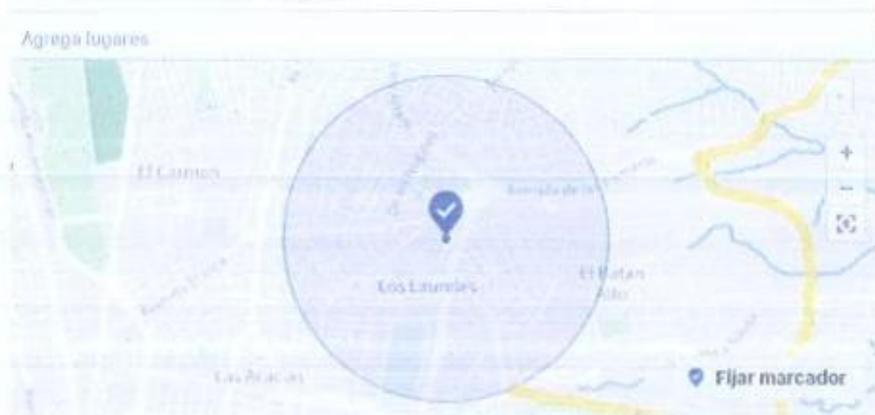
MERCADEO

El área de mercadeo en el año 2018 cambio su enfoque y su gestión, dejando de ser un área generadora de publicidad para enfocarse en ser un área colaborativa en la gestión, generación de prospectos y tráfico a los puntos de venta, con varias estrategias desplegadas sobre todo de carácter digital a través del desarrollo e implementación de herramientas de AI (Artificial Intelligence) pauta geolocalizada, generación solicitudes de crédito digitales, apoyadas de un sólido contact center.



Pauta Geo localizada

- 📍 (-0.1548, -78.4665) + 1km
- 📍 (-0.1892, -78.3160) + 1km



El cambio de en los perfiles del consumidor y sus criterios de selección llevaron a que Proauto refresque y rejuvenezca su imagen e identidad corporativa, buscando no perder los colores tradicionales, pero a su vez impulsando una imagen fresca acorde a los estudios de impacto dentro del "top of mind" de los clientes.



De igual manera mucha de la estrategia se enfocó en realizar campañas de posicionamiento de la marca Proauto, el desarrollo de un nuevo tagline y la renovación de publicidad propia ayudaron a cumplir con este cometido.



En el año 2018 se gestionaron 14.820 clientes promedio distribuidos en cada uno de los puntos de venta, estos clientes fueron captados por cada uno de los canales de prospección tales como;

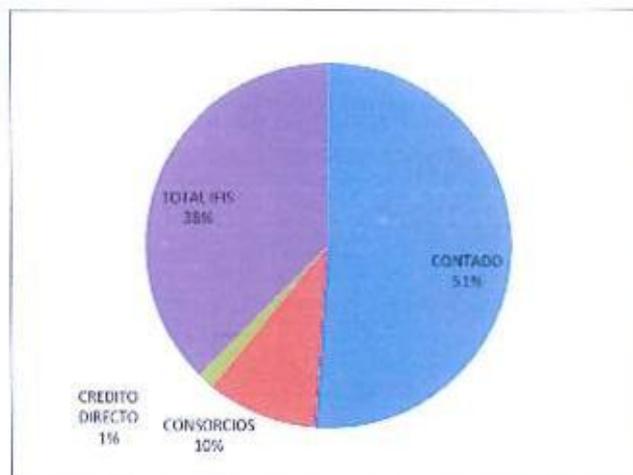
- Showroom
- Gestión externa
- Base de Datos
- Recompra
- Referidos
- Digitales
- Teléfono.

Estos canales de prospección cuentan con su probabilidad individual de cierre de ventas, por lo tanto, las estrategias utilizadas permitieron lograr mayor

efectividad en la gestión realizada enfocadas en los canales que con menor inversión permiten tener un mayor retorno (ROI).

En el 2018 se gestionaron 3.735 solicitudes de crédito, 1.818 fueron aprobadas (49% tasa de aprobación), 983 se facturaron (54% tasa de conversión). La diferencia 835 (46%) corresponde a solicitudes aprobadas no facturadas.

El comportamiento de las ventas de vehículos livianos por forma de pago fue el siguiente:



CALIDAD

Proauto en el año 2018, inicia el proceso de implementación del programa de "Excelencia en Ventas", se implementaron de manera interna varios procesos del programa como: Prospección, Recepción y Direccionamiento, Accesorización Alistamiento & PDI y Entrega de Vehículos, enfocándonos con mayor concentración en la reestructuración del departamento de logística y PDI.

VENTA VEHÍCULOS PESADOS. -

En el año 2018 la industria de Camiones y Buses experimentó un crecimiento porcentual del 28.7%, se comercializaron 9.751 unidades, mientras que en el 2017 se vendieron 7.576 (2.176 unidades más).

Este crecimiento se debe principalmente a que el 1er semestre del 2017, tenía industrias bajas porque los productos mantenían sobre tasas arancelarias sobre el 45%

El crecimiento de GMICA - ISUZU en el mercado fue del 22.7%, comercializándose 2.314 unidades, mientras en el 2017 fueron 1.885 unidades (429 unidades más).

La marca perdió 1.2 puntos de participación de mercado, alcanzando un share de 23.7% (en el 2017 tuvo 24.9%)

La participación de marcas en el mercado de camiones y Buses en el 2018 fue:

Marca	Año	2018	
		Unidades	% Partic.
HINO		4.164	42.60%
CHEVROLET		2.314	23.73%
JAC		627	6.43%
HYUNDAI		492	5.05%
MERCEDES BENZ		375	3.85%
KIA		305	3.13%
KENWORTH		183	1.88%
VOLKSWAGEN		160	1.64%
FOTON		147	1.51%
INTERNATIONAL		129	1.32%
UD TRUCKS		125	1.28%
SCANIA		109	1.12%
JMC		101	1.04%
DONGFENG		68	0.70%
FREIGHTLINER		57	0.58%
FUSO		56	0.57%
MACK		53	0.54%
AGRALE		44	0.45%
DAEWOO TRUCKS		38	0.39%
YUTONG		36	0.37%
BEIBEN		33	0.34%
SINOTRUK		31	0.32%
DAF		25	0.26%
VOLVO		19	0.19%
QMC		15	0.15%
DAYUN		14	0.14%

Del análisis por marca comparativo entre el 2018 vs 2017 podemos resaltar:

- Hino perdió participación de mercado en 1.2 puntos
- Chevrolet perdió participación de mercado en 1.2 puntos
- JAC gana participación de mercado en 1.9 puntos
- HYUNDAI perdió participación en 1 punto
- Marcas chinas ganaron en participación 2.3 puntos (tuvieron un crecimiento 59% en volumen vs el 2017).

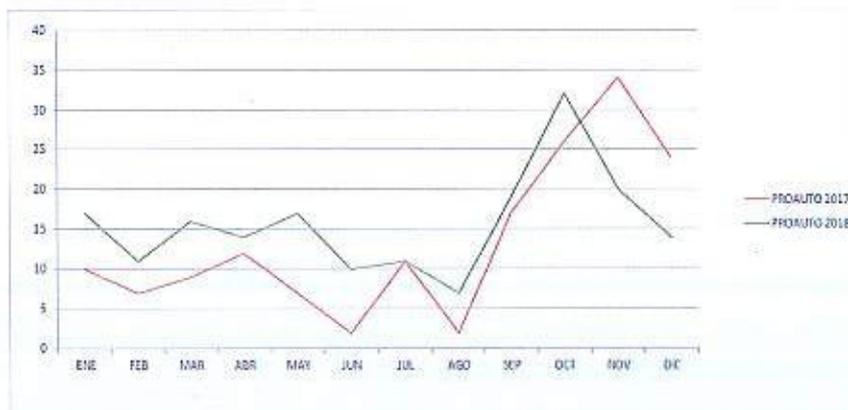
VENTAS CONCESIONARIOS

CONCESIONARIO	CAMIONES	PESO
IMBAUTO	302	13,7%
ASSA	272	12,4%
AUTOCONSA UIO	259	11,8%
METROCAR	235	10,7%
MIRASOL	183	8,3%
PROAUTO	182	8,3%
E.MAULME	158	7,2%
VALLEJO ARAUJO UIO	151	6,9%
LAVCA	143	6,5%
AUTOCONSA GYE	116	5,3%
INDUAUTO	80	3,6%
VALLEJO ARAUJO GYE	68	3,1%
CENTRALCAR	50	2,3%
TOTAL	2200	100%

CONCESIONARIO	BUSES	PESO
ASSA	41	26,0%
E.MAULME	33	28,9%
MIRASOL	21	18,4%
IMBAUTO	8	7,0%
PROAUTO	6	5,3%
METROCAR	4	3,5%
AUTOCONSA UIO	1	0,9%
TOTAL	114	100%

CONCESIONARIO	C&B	PESO
ASSA	313	13,5%
IMBAUTO	310	13,4%
AUTOCONSA UIO	260	11,2%
METROCAR	240	10,4%
MIRASOL	204	8,8%
E.MAULME	191	8,3%
PROAUTO	188	8,1%
VALLEJO ARAUJO UIO	151	6,5%
LAVCA	143	6,2%
AUTOCONSA GYE	116	5,0%
INDUAUTO	80	3,5%
VALLEJO ARAUJO GYE	68	2,9%
CENTRALCAR	50	2,2%
TOTAL	2314	100%

- La Industria creció en el 2018 en 28.7% (en el 2017 creció el 41.1%)
- La marca Chevrolet creció en el 2018 en 22.7% (en el 2017 creció el 38%).
- PROAUTO creció en el 2018 en 16.8%(en el 2017 creció el 54.8%).
- En las ventas de concesionarios de 2.314 unidades, Proauto aportó con 188 unidades vendidas, lo que corresponde a un peso del 8.13%; perdiendo 0.41 puntos de peso (2017 con 161 ventas fue el 8.54% de las 1.885 registradas por la marca)



PROAUTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	% CREC. CYCLO
PROAUTO 2017	10	7	9	12	7	2	11	2	17	25	31	21	161	15.3%
PROAUTO 2018	17	11	16	14	17	10	11	7	15	32	20	14	188	16.8%
CONCESIONARIOS	4	5	9	5	5	2	3	3	6	5	4	3		

El crecimiento esperado no fue posible alcanzarlo, en vista que fue necesario renovar la fuerza de ventas a partir de mayo. La fuerza de ventas nueva requirió un periodo de maduración de al menos 3 meses.

El manejo del inventario a lo largo del 2018 permitió tener niveles, en promedio 45 días. Al cierre de diciembre el inventario fue de 28 unidades (46 días frente al objetivo de enero de 17 unidades).

RENTABILIDAD NEGOCIO CAMIONES

AÑO 2017

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS	368,896.87	194,000.00	485,454.51	537,903.32	246,608.75	230,117.89	556,930.26	332,208.09	523,442.20	782,154.87	984,706.25	717,840.01	5,950,264.02
UTILIDAD BRUTA USD	-1,589.24	9,529.73	14,752.78	25,243.74	-345.76	28,873.22	33,994.56	8,246.44	992.88	23,752.16	40,858.39	22,177.87	206,647.77
UTILIDAD BRUTA CON TRANSFERENCIAS SIN REBATES	-0.4%	4.9%	3.0%	4.7%	-0.1%	12.5%	6.1%	2.5%	0.2%	3.0%	4.1%	3.1%	3.5%
UTILIDAD BRUTA CON TRANSFERENCIAS CON REBATES USD	16,683.76	35,952.73	6,045.78	32,720.74	1,805.24	35,810.22	46,891.56	9,757.44	22,209.88	34,577.16	54,617.39	22,859.87	321,181.77
UTILIDAD BRUTA CON TRANSFERENCIAS CON REBATES %	4.5%	18.5%	1.7%	6.1%	0.4%	15.6%	8.4%	2.9%	4.2%	4.4%	5.5%	3.2%	5.4%
UTILIDAD NETA USD	16,987.00	13,181.87	-15,401.72	5,619.35	-18,181.65	18,158.31	11,711.77	-17,835.54	9,656.56	28,486.50	31,585.54	17,458.22	101,348.28
UTILIDAD NETA %	4.6%	6.8%	-3.2%	1.0%	-7.4%	7.9%	2.1%	-5.4%	1.8%	3.6%	3.2%	2.4%	1.7%

AÑO 2018

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS	701,981.84	325,582.85	652,614.51	840,938.62	883,414.73	298,088.26	930,411.83	405,733.98	618,612.67	1,631,983.34	881,383.91	357,684.30	7,334,019.09
UTILIDAD BRUTA USD	58,768.78	28,324.17	38,036.57	34,808.93	32,281.84	27,582.31	20,217.30	23,868.24	31,484.30	47,705.93	3,853.23	1,132.01	341,646.12
UTILIDAD BRUTA CON TRANSFERENCIAS SIN REBATES	3.1%	8.6%	5.8%	4.1%	3.6%	9.2%	2.2%	5.9%	4.9%	2.9%	0.7%	0.3%	4.7%
UTILIDAD BRUTA CON TRANSFERENCIAS CON REBATES USD	73,717.78	36,494.17	50,500.57	38,440.30	45,332.72	37,125.09	20,523.30	48,258.24	40,603.00	102,654.68	53,316.23	25,515.01	572,842.87
UTILIDAD BRUTA CON TRANSFERENCIAS CON REBATES %	10.5%	11.3%	7.7%	4.5%	5.1%	12.4%	2.2%	11.9%	6.4%	6.1%	6.0%	7.1%	7.8%
UTILIDAD NETA USD	74,370.07	-6,032.53	13,627.96	12,141.18	3,811.51	-10,290.88	-28,968.82	14,398.37	4,883.73	67,088.32	38,014.80	750.41	180,734.96
UTILIDAD NETA %	10.6%	-1.9%	2.1%	1.4%	0.4%	-3.4%	-3.1%	3.6%	0.9%	4.0%	4.3%	0.2%	2.5%

- Las ventas en el 2018 que fueron **7.3 millones de dólares** y última línea de **USD 180.734** (año 2017 fueron de 5.9 millones de dólares dejando una utilidad última línea de USD 101.348). Crecimiento del 23.7% en dólares y en utilidad un crecimiento del 78.3%.
- La utilidad bruta (con transferencias y rebates de la marca) fue del **7.8%**
- La utilidad neta (con transferencias y rebates de la marca) de **USD 180.734**, representan el **2.5%** sobre las ventas.

DESEMPEÑO DEL CARC (CENTRAL AVANZADA DE RELACIONAMIENTO CON CLIENTES)

Con la implementación de la nueva estructura del CARC PROAUTO-MIRASOL se ha alineado procesos y flujos del funcionamiento, garantizando la satisfacción de los requerimientos y necesidades del cliente,

Como primer paso se implementó la plataforma tecnológica PURECLOUD, la misma que permite una administración metódica de llamadas, campañas, conexión vinculada a página web, para cada una de las líneas; logrando una respuesta rápida y efectiva con un nivel de servicio del 90% y un nivel de abandono del 10%.

Dentro de la gestión de bases ha logrado tener un control y medición de cada una de las campañas, logrando gestionar un promedio de 5000 clientes por mes y un 15% de clientes interesados sobre lo contactado.

En el canal digital se ha visto un incremento de número de clientes interesados tanto de LEAD GM, (Bases de Datos entregadas por GM), como en leads Proauto, generados por Facebook, whatsapp, Pagina Web del concesionario y la implementación de la herramienta CHAT BOT en el 2018 siendo un canal fundamental para la gestión de clientes que no utilizan los medios tradicionales.

Se trabaja constantemente con cada uno de los jefes de agencia y asesores comerciales; para que entiendan la importancia que las oportunidades que se generan por cada una de las campañas del CARC y se incremente el cierre de ventas.

3. POSTVENTA

Durante el 2018, los talleres de PROAUTO recibieron un total de 17.784 unidades, un 7,6% menos que el año 2017, siendo el segmento de livianos el más afectado con 1.589 unidades menos según el siguiente detalle.

**SEGMENTO
(UNIDADES)**

	2017	%	2018	%	DIF	%
COLISION	824	4%	1176	7%	352	42.7%
CAMIONES	1609	8%	1389	8%	-220	-13.7%
LIVIANOS	16808	87%	15219	86%	-1589	-9.5%
TOTAL	19.241	100%	17.784	100%	-1457	-7.6%

(UNIDADES)

	2017	%	2018	%	DIF	%
MATRIZ	6332	33%	5729	32%	-603	-9.5%
MONTESERRIN	2508	13%	1854	10%	-654	-26.1%
CAYAMBE	1230	6%	1509	8%	279	22.7%
CONDADO	4278	22%	3231	18%	-1047	-24.5%
CARAPUNGO	4893	25%	5461	31%	568	11.6%
TOTAL	19.241	100%	17.784	100%	-1457	-7.6%

El taller de colisiones de Carapungo aumentó en 7% el ingreso de vehículos con respecto al 2017, con un promedio de ingresos de 98 autos / mes, llegando a un 85% de la capacidad instalada (115 autos/ mes).

El presupuesto total (MO + Repuestos) se cumplió en un 102% de \$1'263.951 se facturaron \$1'290,452 con una factura promedio de \$1.097.

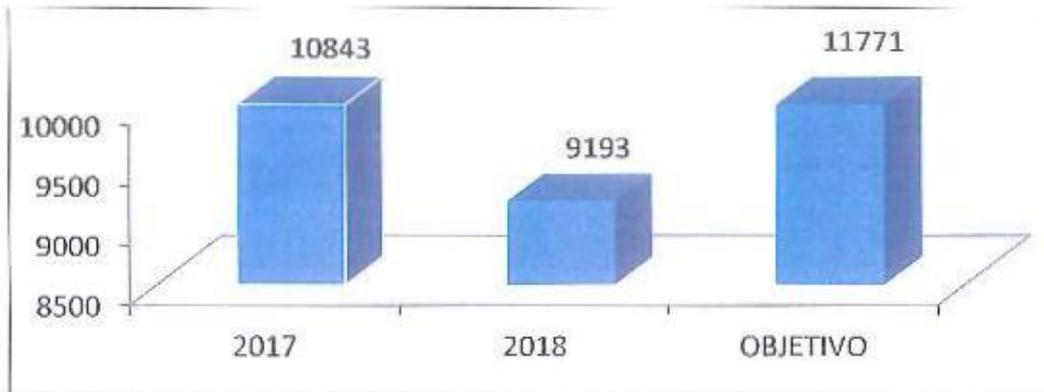
FACTURACIÓN POSTVENTA. -

El valor total de facturación posventa incluido Mano de Obra (directa e indirecta). Repuestos & Accesorios a través de todos los canales (Taller, Mostrador y Accesorios en vehículos nuevos) durante el 2018 fue de \$9'167.857, logrando el 78% del objetivo planteado para el 2018 (\$ 11'771.000).

Enero - Diciembre

2017 vs 2018: - 15%

OBJETIVO: 78%



		VENTAS US\$	PORCENTAJE
MANO DE OBRA	DIRECTA	\$ 1,698,044	28%
	INDIRECTA	\$ 1,379,721	23%
	TOTAL MO	\$ 3,077,765	51%
REPUESTOS	TALLER	\$ 3,015,583	49%
	TOTAL	\$ 6,093,348	100%

*Mano de Directa + TOT (Mano de Obra Indirecta) + Repuestos por Taller

Talleres facturó \$ 3'077.765, distribuidos en Mano de Obra Directa 28% e Indirecta 23%.

El valor de TOT sigue siendo un valor alto debido a trabajos a terceros direccionados a otros talleres, pero principalmente por el manejo de flotas a nivel nacional que se facturan a través de otros concesionarios.

FLOTAS POSVENTA

Las flotas para posventa el 2018 representó 28% (2'221.647 USD) del total de la facturación.

PROAUTO posventa mantiene 47 flotas activas de las cuales 11 empresas son públicas (23,4%) y generan el 70,1% de la facturación de flotas 1'557.483 USD.

Las 5 principales flotas públicas el 2018 fueron:

	2018	NOMBRE
1	\$ 687,184	CONSORCIO IMVAPRO
2	\$ 434,402	DIRECCION GENERAL DE INTELIGENCIA.
3	\$ 211,677	CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR CELEC EP
4	\$ 67,187	UNIDAD DE PROTECCION DEL MEDIO AMBIENTE
5	\$ 61,188	BANECUADOR E.P.

El consorcio IMVAPRO (PETROECUADOR), continúa siendo el principal cliente con el cual se mantiene contrato vigente hasta el 2020.

Las 5 principales flotas privadas el 2018 fueron:

	2018	NOMBRE
1	\$ 92,185	NESTLE ECUADOR S.A.
2	\$ 90,807	TRANSPORTES Y SERVICIOS ASOCIADOS SYTSA CIA LTDA
3	\$ 78,891	CONSORCIO DEL PICHINCHA S.A. CONDELPI
4	\$ 36,674	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ECUATORIANAS SA INALECSA
5	\$ 46,398	AVESCA AVICOLA ECUATORIANA CA

El principal enfoque para el año 2019 mantener e incrementar la facturación de flotas privadas, ya que las flotas públicas a excepción de IMVAPRO se tiene pendiente la renovación de contratos a través de procesos de contratación pública y licitaciones.

REPUESTOS

La venta de repuestos a través de taller (50%), mostrador (25%), accesorios (14%) y dispositivos (12%) alcanzó la suma de \$ 6'090,092 USD.

La rentabilidad sobre la venta de repuestos fue en diciembre del 2018 de 22.77%.

El inventario total a diciembre del 2018 cerró en 1'978.790 USD. Teniendo una disminución significativa de alrededor de 456.000 versus diciembre del 2017. La rotación cerró en 1.95 y el nivel de obsoletos e ítems de baja rotación se mantuvo en 10 % con 201.397 USD.



A continuación la composición del inventario es la siguiente:

Inventario Repuestos Originales por Obsolescencia		
Movimiento	\$	Peso
0 a 12 meses	\$ 1,124,585	57 %
12 a 24 meses	\$ 478,262	24 %
24 o más meses	\$ 375,943	19 %
Total	\$ 1,978,790	100%

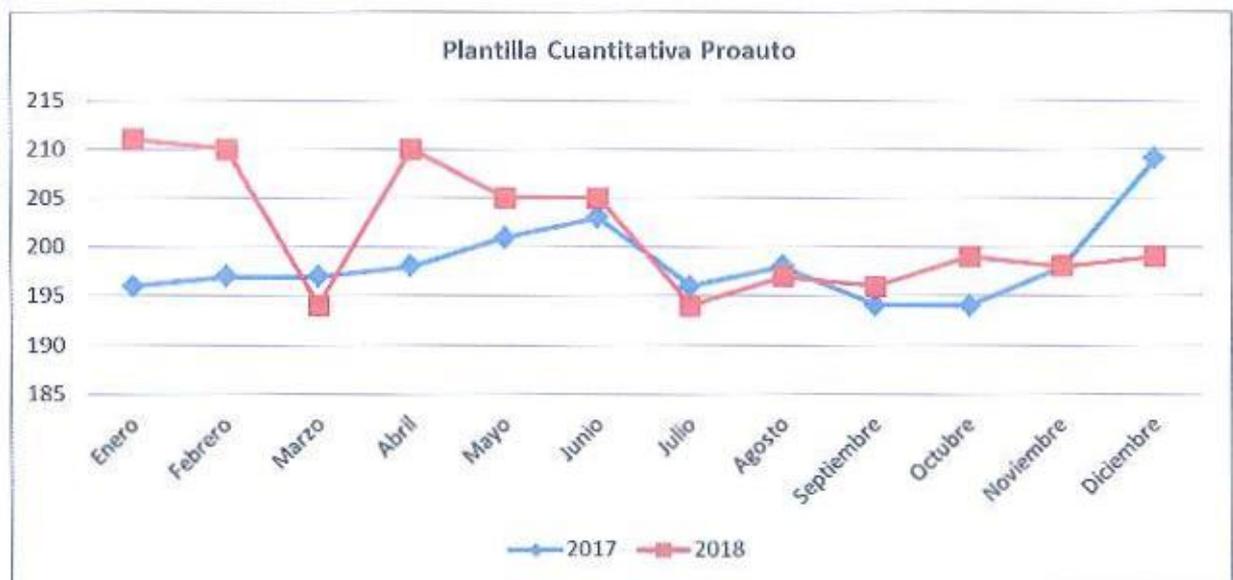
	Inventario por categorías		
	2018	2017	DIFERENCIA
Repuestos Livianos	\$1,291,972	\$1,620,920	(\$328,949)
Repuestos Pesados	\$315,535	\$318,494	(\$2,959)
Accesorios	\$166,577	\$244,448	(\$77,871)
Chevystar	\$204,707	\$251,147	(\$46,440)
TOTAL	\$1,978,790	\$2,435,009	(\$456,218)

EL inventario de repuestos GM cerro en \$1'607.507, y una rotación de 1.66 Durante el 2018 las ventas de accesorios en vehículos nuevos sumaron \$ 867.564 USD, se cambió la estrategia descentralizando la instalación de accesorios, capacitando a todos los técnicos para hacer la instalación exclusivamente con mano de obra directa sin usar técnicos exclusivos ni contratando técnicos externos. Adicional se colocó objetivos de venta para cada uno de los asesores comerciales logrando con esto un enfoque comercial con un objetivo más claro y definido.

4. TALENTO HUMANO

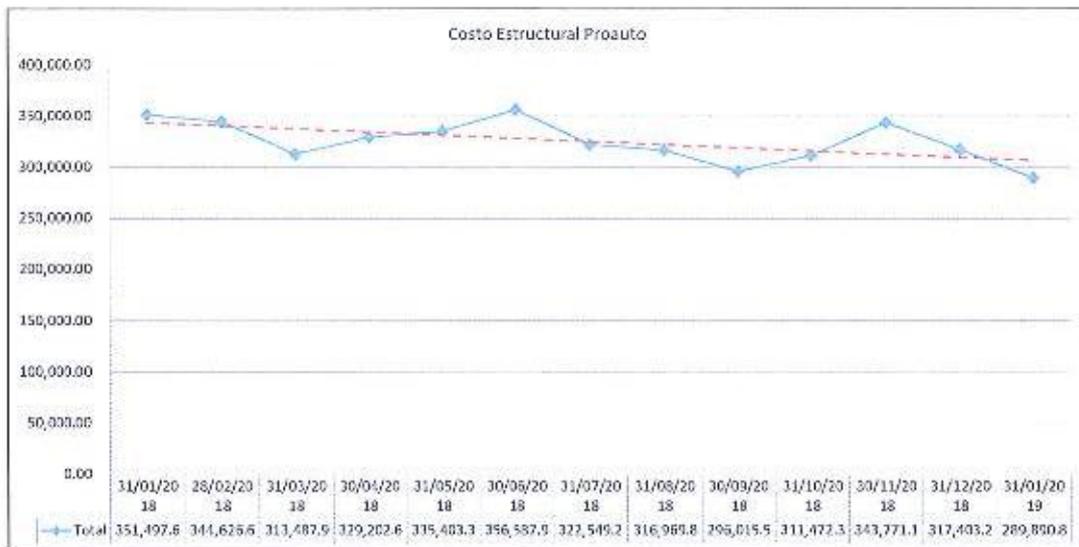
ESTRUCTURA:

Dentro del proceso de gestión de TTHH, la disminución y optimización de la plantilla cuantitativa fue el enfoque de trabajo, a partir del mes de Julio se da inicio a la restructuración, el objetivo final fue enfocado en potencializar la fuerza comercial del área de Vehículos y Postventa, se reemplazaron posiciones administrativas, operativas y se integró vendedores, que potencialicen la gestión.



COSTO ESTRUCTURAL:

Con el objetivo de alivianar costos, se inició con el cambio de procesos, optimizando recurso administrativo operativo, poniendo en funcionamiento ciertas posiciones, acciones que permitieron obtener una estructura más eficiente y alcanzar un punto de equilibrio dentro de los balances, se arrancó con un costo de nómina por 356,587.97 mensual dentro del primer semestre, el costo promedio en el segundo semestre fue de 317,403.24 disminuyendo un 11% del costo.



CERTIFICACIÓN E INDUCCIÓN POR PROCESOS

A partir del segundo semestre se inició con un plan de certificación de procesos e inducción a nuevos colaboradores, el conocimiento de los procesos existentes dentro de las diversas líneas comerciales tanto para el personal nuevo como para los antiguos ha permitido optimizar las funciones de diferentes puestos y asegurar un control de los procesos, al finalizar el año 2018, se evaluaron 19 de 24 procesos que tenemos disponibles dentro de buxis, esto considerando que a partir del mes de Septiembre se inició la unificación de Procesos entre Mirasol y Proauto, el objetivo es consolidar el dominio que permita eliminar errores, reprocesos, minimizar riesgos, mejorar la productividad, calidad de servicio y excelencia en el desempeño laboral.

FORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

Proauto, durante el 2018 ha dado prioridad a la capacitación en procesos sumando 4,970 horas de formación.



Certificaciones



Focus Group



Desayunos Integración



Técnicas de Selección



Motivaciones



5. ADMINISTRACIÓN

CARTERA Y PROVEEDORES:

Con corte a diciembre del 2018, el total de operaciones de crédito (corto y largo plazo) asciende a \$ 8.390.266.34 de los cuales USD 548M (6.54%) corresponde a repuestos y accesorios, USD 686 M (8.18%) a mecánica, USD 5.626M (67.06%) a vehículos livianos y USD 1.528M (18.22%) a vehículos pesados. El total vencido asciende a USD 2.756M de los cuales más de 30 días corresponde a USD 1.354M es decir el 16.14% del total cartera siendo la cartera de livianos la más significativa con USD 791M

LINEA	Vigente	vencido < 30 días	vencido > de 30 días	Total general	%
REPUESTOS Y ACCESORIOS	184,971.05	60,700.14	303,051.17	548,722.36	6.54%
MECANICA	384,952.63	221,136.40	80,542.80	686,631.83	8.18%
VEHÍCULOS RETAIL LIVIANOS	3,995,591.10	838,691.55	791,953.97	5,626,236.62	67.06%
VEHÍCULOS RETAIL PESADOS	1,068,223.59	281,738.75	178,713.19	1,528,675.53	18.22%
TOTAL	5,633,738.37	1,402,266.84	1,354,261.13	8,390,266.34	100.00%

Con respecto a la cartera de vehículos Livianos y pesados la composición es la siguiente:

VEHICULOS LIVIANOS

LINEA	Vigente	vencido < 30 días	vencido > de 30 días	Total general	%
IFIS	2,665,685.15	261,563.21	210,966.50	1,445,647.83	17.23%
CORTO PLAZO	973,118.12	567,744.80	540,281.36	3,773,711.31	44.98%
LARGO PLAZO	356,787.83	9,383.54	40,706.11	406,877.48	4.85%
SUMAN	3,995,591.10	838,691.55	791,953.97	5,626,236.62	67,06%

VEHICULOS PESADOS

	VIGENTE	vencido < 30 días	vencido > de 30 días	Total general	%
CORTO PLAZO	351,959.38	161,197.34	101,172.87	614,329.59	7.32%
IFIS	76,629.90	102,795.59	16,609.17	196,034.66	2.34%
LARGO PLAZO	639,634.31	17,745.82	60,931.15	718,311.28	8.56%
SUMAN	1,068,223.59	281,738.75	178,713.19	1,528,675.53	18.22%

A continuación, la composición de la cartera.

COMPOSICION CARTERA 31/12/2018

	TOTAL	%
POR VENCER 361 - 00	512,010.73	6.10%
POR VENCER 181 - 360	204,223.19	2.43%
POR VENCER 91 - 180	169,927.34	2.03%
POR VENCER 61 - 90	180,682.63	2.15%
POR VENCER 31 - 60	209,867.78	2.50%
POR VENCER 16 - 30	2,829,978.65	33.73%
POR VENCER 1 - 15	1,527,048.04	18.20%
VENCIDO 0- 15	1,027,650.22	12.25%
VENCIDO 16 - 30	374,616.62	4.46%
VENCIDO 31 - 60	333,568.69	3.98%
VENCIDO 61 - 90	427,290.26	5.09%
VENCIDO 91 - 180	204,111.59	2.43%
VENCIDO 181 - 360	35,007.35	0.42%
VENCIDO 361 - 00	354,283.24	4.22%
Total general	8,390,266.34	
Cartera Vigente	5,633,738.37	67.15%
cartera vencida	2,756,527.97	32.85%
cartera vencida +30 dias	1,354,261.13	16.14%

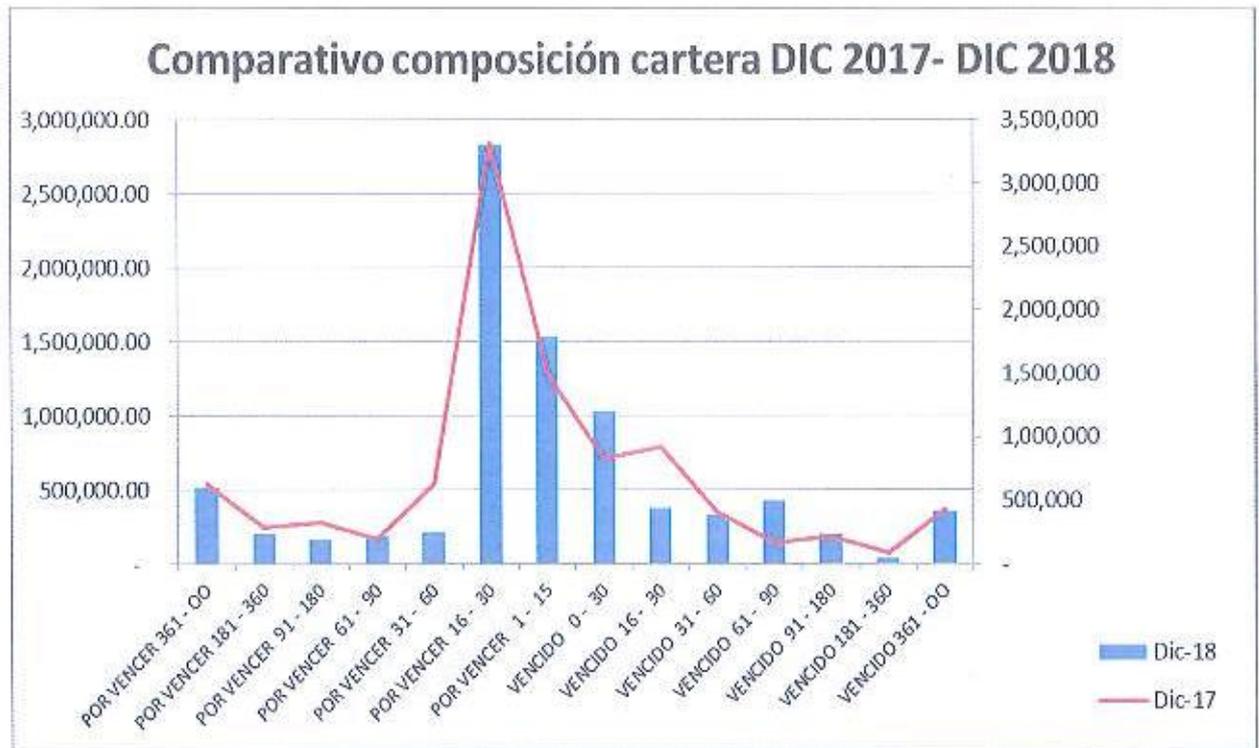
El desglose de los clientes que tienen los mayores valores vencidos en los rangos de mora más altos son los siguientes:

CARTERA VENCIDA DE 361-0	VALOR
BOLIVAR COMPAÑIA DE SEGUROS DEL ECUADOR EN L	148,165.52
FUERTES DAZA JORGE ROBERTO	147,908.59
ANGLO AUTOMOTRIZ S.A. ANAUTO	26,844.51
BONILLA ARTEAGA ANA LUCIA	14,000.00

CARTERA VENCIDA 181 - 360	VALOR
TIPSE RIERA PAUL FERNANDO	17,900.00
COMPAÑIA AGROINMOBILIARIA ADELPHOS	5,991.48
MEZA SAMANIEGO SANIT ISABEL	4,500.00
MERINO ROMERO GEOVANNY ALEXANDER	3,800.00

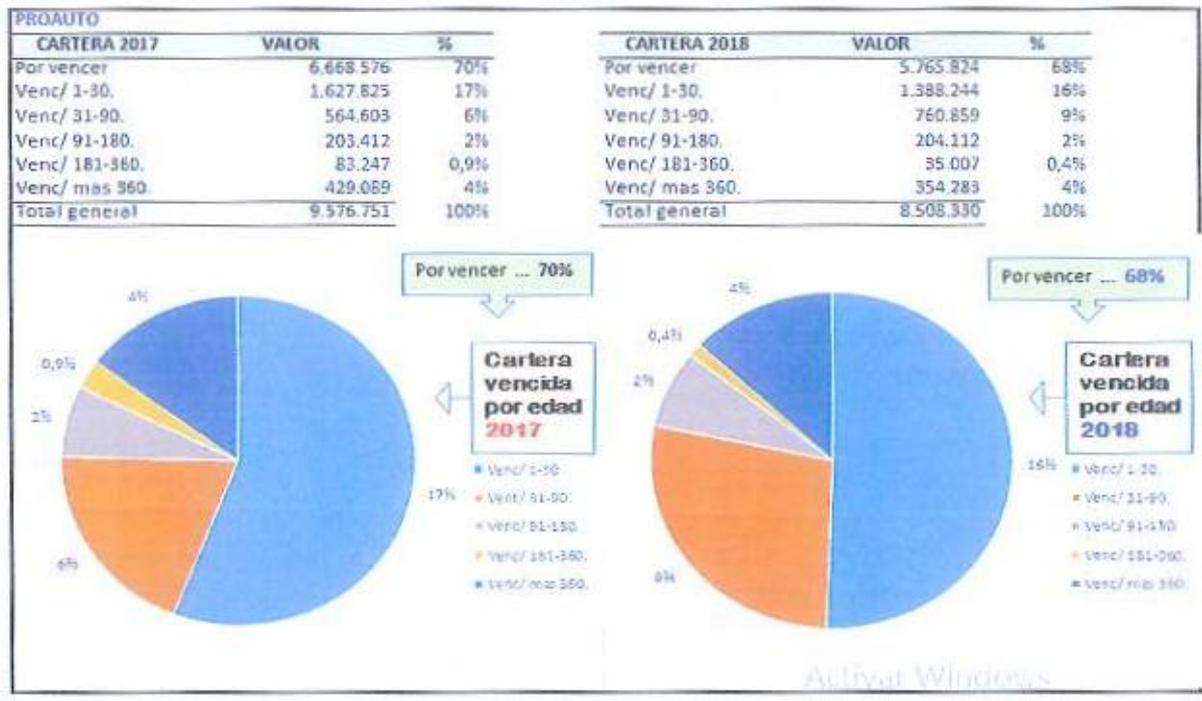
CARTERA VENCIDA 91 - 180	VALOR
CARRILLO QUELAL HENRRY GERMAN	25,500.00
GUERRA FLORES KARLA ROCIO	24,990.00
CAMPO CAMPO LUIS ALBERTO	15,489.00
OLMEDO LUZURRIAGA JACQUELINE MARIA	15,389.00
DELGADO QUIÑA GABRIELA FERNANDA	14,990.63
SALAZAR CHIMARRO JOSE RAMIRO	14,234.00

En cuanto a operaciones de crédito generadas durante el año, el monto asciende a \$ 6.464.407. Concentradas en 299 clientes, de los cuales, \$ 5.963.293 corresponden a operaciones a corto plazo (hasta 365 días) concentrándose \$ 3.794.447 en operaciones hasta 30 días y \$ 501.114 corresponden a operaciones de largo plazo.



Vehículos Usados

En la Línea contable de Intermediación usados mantenemos registrado el valor de USD 280.647 que corresponde a vehículos usados que fueron entregados como parte de pago para la adquisición de nuevos vehículos los cuales se encuentran en proceso de venta.



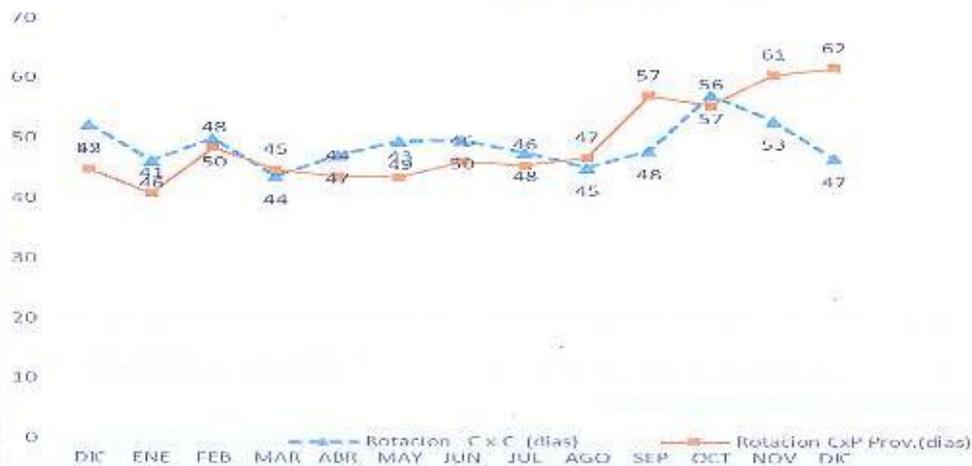
Debido a los procesos de reestructuración que la compañía ha tenido que pasar en los últimos dos años donde se afectó el capital de trabajo por las pérdidas ocasionadas, es prioridad de la administración proveer de los fondos necesarios para la operación con el menor costo posible. Razón por la cual dentro de las políticas implementadas se ha reducido los créditos directos y se ha exigido una mayor eficiencia en la cobranza, logrando reducir significativamente la cartera de clientes y así liberar 2.03 millones de dólares en recursos que nos permitieron reducir parte del pasivo bancario con el consecuente ahorro de gastos financieros. A la par se incrementa los días de pago a proveedores permitiendo apalancar 900 mil dólares adicionales como parte del pasivo sin costo financiero.

Evolucion Clientes & Proveedores



En la gráfica a continuación se puede apreciar la reducción de los días de cartera que pasan de 57 a 47 días liberando los recursos explicados en el párrafo anterior. De igual manera se incrementa los días de pago a proveedores dentro de un rango controlado logrando apalancar 900 mil dólares al incrementar las cuentas por pagar de 50 a 62 días.

Evolucion CxC & CxP



La optimización de los recursos expuesto permitió una reducción del endeudamiento bancario en 3.2 millones de dólares comparando con el endeudamiento de inicio del 2018. Adicionalmente esto permitió mejorar el capital de trabajo que a inicios del 2018 se encontraba en 5.05 millones a 6.94 millones a final de año. Cifra todavía insuficiente para el giro del negocio pero que se seguirá construyendo durante el 2019.

SITUACIÓN FINANCIERA

En el cuadro a continuación presentamos los resultados históricos de la compañía y su comportamiento:

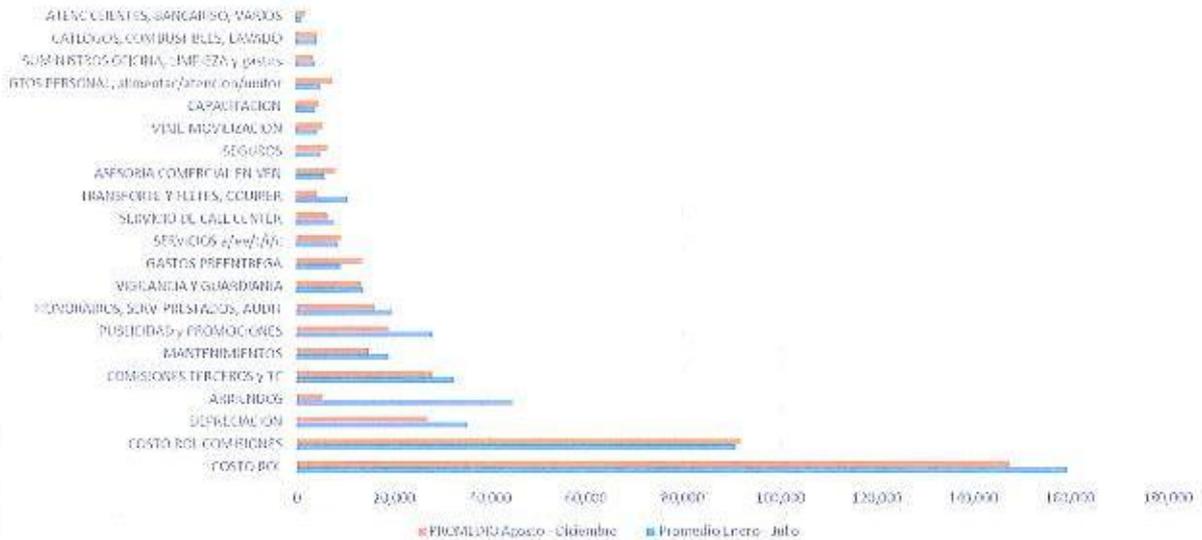
	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	2,018
Util OPERAT	2,425,619	2,536,317	3,011,925	3,287,565	2,987,280	2,463,394	444,260	1,659,238	268,745
UNAI	3,012,293	2,827,487	2,821,860	2,961,655	2,981,871	1,714,093	17,060	1,065,855	(841,264)
% Util Operat	3.4%	3.1%	3.4%	3.5%	3.0%	3.1%	0.9%	2.4%	0.4%
% UNAI	4.2%	3.5%	3.2%	3.7%	3.0%	2.1%	0.0%	1.5%	-1.7%



Ante la situación financiera de la compañía se definió un plan urgente de acción que permita como prioridad nivelar los gastos en una posición que minimice las perdidas y en base a una nueva estructura más eficiente reencausar la compañía hacia la generación de resultados.

Durante los tres primeros meses (Septiembre a noviembre) el enfoque fue la reducción del costo estructural y suprimir todos los gastos no indispensables para el giro del negocio.

A Continuación detalle de las principales medidas y cuentas que presentan un ahorro importante:



El promedio de ahorro mensual es de \$76.000,00

Paralelamente se inició con un proceso de mejoramiento del equipo comercial en Flotas y luego Retail vehículos.

El resultado del año 2018 requiere de un análisis más detallado mes a mes de su comportamiento y más aun si en e mes de julio se realizó un sinceramiento de las cuentas que debido a la difícil situación no se había ajustado en años anteriores.



La pérdida de -10.5 % en el mes de julio se debe a los siguientes registros extraordinarios:

Reverso del ingreso por incentivos ejerc.2017	(182,833)
Reverso de ingresos de puntosierra	(8,532)
Registro Perdida acciones Reponer	(15,950)
Registro de liquidaciones pendientes 2017	(7,467)
Registro de gasto de consultoría de Pesados diferida	(2,778)
Registro mantenimientos gastos diferidos	(39,192)
Registro gasto de amortización de licencias y software de años anteriores	(27,887)
	(284,639)

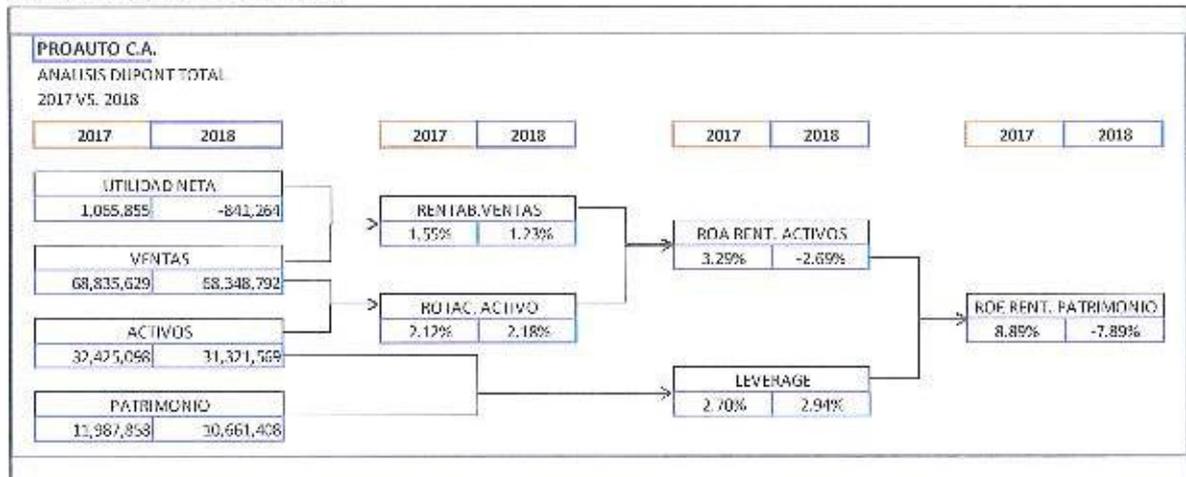
Por otro lado, en el mes de diciembre se realiza los siguientes ajustes:

Gasto Provisión Deterioro CXC (SRI 1/5)	(112,359)
Gasto VNR Inventarios	(21,573)
Provisión de Incobrables	(92,419)
Jubilación y Desahucio	(66,587)
Otros	(4,168)
	(297,106)

Comportamiento de las cuentas de utilidad y gastos en el tiempo.



ANÁLISIS DE DUPONT



Es importante anotar el deterioro del patrimonio debido a los resultados presentados, adicionalmente la baja rentabilidad que el negocio.

Debemos considerar que dentro de los resultados del año 2018 no se encuentran algunos ajustes necesarios para sincerar la información, valores que corresponden a provisiones legales y gastos no realizadas para mitigar correspondientes a negocios por concretar, valores que debemos considerar a futuro.

Reclamo SRI anticipo renta 2016	449.433,00
Asignaciones Cheviplan	93.340,00
Incobrables clientes 2014-2017	172.205,00

BALANCE GENERAL

PROAUTO	Diciembre 2017	Diciembre 2018
ACTIVO:		
Bancos y Depósitos	572.461	488.055
Clientes	9.667.007	8.462.785
Relacionadas	392.462	218.084
Empleados	7.060	5.544
Impuestos/Retención Fuente	1.318.366	1.547.148
Otros/Licitaciones	947.618	1.083.170
Reserva Cuentas Malas	(87.916)	-133.030
Inventarios Vehiculos	6.596.080	7.255.069
Inventarios Repuestos	2.260.060	2.295.631
Inventarios en Proceso	358.060	234.618
Gastos Anticipados	158.640	133.747
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	22.189.899	21.590.820
Activo Fijo Neto	7.464.990	7.348.803
Otros Activos	2.770.209	2.381.946
TOTAL ACTIVOS	32.425.098	31.321.569
		0
PASIVO:		
Préstamos Bancarios	3.239.600	1.030.234
Obligaciones Porcion C/P	5.401.203	640.334
Proveedores	7.561.804	10.430.320
Impuestos por Pagar	203.914	163.226

Interés Dif. Ventas

Relacionadas	212.685	1.279.041
Gastos Acumulados	236.348	654.384
Anticipo Clientes	261.584	392.400
Otros	16.281	55.005
TOTAL PASIVO CORRIENTE	17.133.420	14.644.943
Largo Plazo	423.682	468.467
Obligaciones Porcion L/P	2.880.137	5.546.750
TOTAL PASIVO	20.437.239	20.660.160
PATRIMONIO:		
Capital	7.300.000	7.300.000
Aporte Futura Capitalización	-	-
Reservas	2.963.965	3.598.029
Ajustes NIIF's	656.188	604.643
Resultados Anteriores	1.851	0
Resultados del Ejercicio	1.065.855	-841.264
TOTAL PATRIMONIO	11.987.858	10.661.408
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	32.425.098	31.321.569
Capital de trabajo	5.056.479	6.945.877

ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	ACUMULADO				
	2,017	%	2,018	%	Var 2017
UNIDADES Vh.	2,797		2,920		123
VENTAS NETAS	68,835,629	100.0%	68,054,994	100.0%	(780,635)
Vehículos Livianos	51,546,895	74.9%	51,114,011	75.1%	(432,884)
Vehículos Pesados	6,140,348	8.9%	7,633,435	11.2%	1,493,087
Repuestos	6,971,040	10.1%	6,212,514	9.1%	(758,526)
Taller	4,177,347	6.1%	3,095,034	4.5%	(1,082,312)
<i>Vehículos Flotas (solo informativo)</i>	<i>24,629,018</i>	<i>35.8%</i>	<i>24,468,916</i>	<i>36.0%</i>	<i>(160,100)</i>
COSTO DE VENTAS	60,696,615	88.2%	60,890,905	89.5%	194,289
Vehículos Livianos	47,159,826	91.5%	47,432,489	92.8%	272,663
Vehículos Pesados	5,771,028	94.0%	6,992,374	91.6%	1,221,346
Repuestos	5,086,485	73.0%	4,662,493	75.1%	(423,992)
Taller	2,679,276	64.1%	1,803,548	58.3%	(875,728)
<i>Vehículos Flotas (solo informativo)</i>	<i>23,240,379</i>	<i>94.4%</i>	<i>23,594,881</i>	<i>96.4%</i>	<i>354,502</i>
UTILIDAD BRUTA					
Vehículos Livianos	4,387,068	8.5%	3,681,521	7.2%	(705,547)
Vehículos Pesados	369,320	6.0%	641,061	8.4%	271,741
Repuestos	1,884,555	27.0%	1,550,020	24.9%	(334,534)
Taller	1,498,071	35.9%	1,291,486	41.7%	(206,584)
<i>Vehículos Flotas (solo informativo)</i>	<i>1,388,637</i>	<i>5.6%</i>	<i>874,035</i>	<i>3.6%</i>	<i>(514,602)</i>
UTILIDAD BRUTA	8,139,014	11.8%	7,164,089	10.5%	(974,924)
% Utilidad Bruta	11.8%		10.5%		
GASTOS FIJOS	3,064,284	4.6%	3,468,154	5.1%	403,870
Vehículos	1,665,958		2,195,210		529,252
Repuestos	415,011		515,530		100,520
Taller	983,315		757,414		(225,901)
GASTOS VARIABLES	2,371,446	3.4%	2,604,486	3.8%	233,040
Vehículos	1,639,587		1,933,756		294,169
Repuestos	305,843		374,927		69,083
Taller	426,015		295,803		(130,211)
TOTAL GASTOS	5,435,729	7.9%	6,072,640	8.9%	636,911
Vehículos	3,305,545	5.7%	4,128,966	7.0%	823,421
Repuestos	720,854	10.3%	890,457	14.3%	169,603
Taller	1,409,330	33.7%	1,053,217	34.0%	(356,113)
UTILIDAD OPERATIVA x LINEA					
Vehículos	1,450,843	2.1%	193,617	0.3%	(1,257,226)
Repuestos	1,163,701	1.7%	659,564	1.0%	(504,137)
Taller	88,741	0.1%	238,269	0.4%	149,528
GASTOS ADMINISTRATIVOS CORPORATIVO (NETO)	858,443	1.2%	625,979	0.9%	(232,464)
	185,604	0.3%	196,726	0.3%	11,122
UTILIDAD OPERATIVA NETA	1,659,238		268,745		(1,390,493)
% Utilidad Operat.	2.4%		0.4%		
Otros Ingresos	998,434	1.5%	579,865	0.9%	(418,569)
Interés Clientes	146,049		106,755		(39,293)
Intereses en Prestamos	0		0		-
Intereses Inversiones	0		0		-
Ariendos	0		0		-
Comisiones Seguros	37,005		126,100		89,095
Comisiones Usados	65,892		34,753		(31,138)
Otros Ingresos	735,318		293,798		(441,520)
Otros Egresos	1,591,816	2.3%	1,689,873	2.5%	98,057
Préstamos Directos	585,425		933,359		347,934
Vehículos Produbanco	320,499		149,078		(171,420)
Otros Egresos	685,893		607,436		(78,457)
NETO OTROS Ing/Gtos	-693,383		-1,110,008		-416,625
% Utilidad Operat.	-0.9%		-1.6%		
U.N.A.I.	1,065,855	1.5%	-841,264	-1.2%	(1,907,119)

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA

CONCILIACION TRIBUTARIA AÑO 2018	
UTILIDAD CONTABLE	-865,428.89
15% TRABAJADORES	0.00
(-) INGRESOS EXENTOS dividendos	-17,263.65
(-) INGRESOS EXENTOS otros	-565.00
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	322,509.60
(+) EFECTO POR JUBILACION Y DESAHUCIO (ID)	
(+) GROS INCURRIDOS ING.EXENTO	1,000.00
(+) 15% Trabaj. SOBRE ING.EXENTO	
(-) AMORTIZACION PERDIDAS	0.00
(-) DEDUC. X INCREMENTO NETO EMPL.	0.00
(-) DEDUC. X PAGO A EMPL. CON DISCAPAC.	
(-) REVERVO POR VNR	
BASE IMPONIBLE	-559,747.94
Impuesto Renta 15%	0.00
Impuesto Renta 25%	0.00
IMPUESTO A LA RENTA	0.00
(-) ANTICIPO determinado	522,408.19
ANTICIPO pagado Imto.Rta.	158,535.48
SALDO del anticipo pendiente de pago	363,872.71
CR.TRIB. Retenc. Ejrec.Anterior	367,740.71
SALDO A FAVOR DE PROAUTO	-3,868.00
Ajuste: I.Determinado vs Ant.Determinado:	522,408.19

El cálculo a disposición de accionistas y reserva legal es el siguiente:

CALCULO RESERVA LEGAL y NETO A DISPOSIC.	
UTILIDAD CONTABLE	-841,263.73
15 % TRABAJADORES	0.00
25% IMPUESTO A LA RENTA	-522,408.19
Base para el 10% RL	0.00
10% RESERVA LEGAL	0.00
UTILIDAD NETA A DISPOSIC.	0.00

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El año 2018 presentó resultados negativos que han sido explicados en el presente documento y que constituyen una profunda preocupación para la administración, es por ello que se viene ejecutando acciones correctivas en todas las áreas mismas que permitirán revertir esta situación en el año 2019, el proceso de ajuste que se lleva a cabo desde la administración anterior y con mayor énfasis desde agosto del 2018 por la nueva administración está encaminado a primero estabilizar la compañía, implantar una estructura muy eficiente y orientar al equipo humano hacia una cultura de alto compromiso y resultados, asegurando así la estabilidad de Proauto y de su personal.

6. ASPECTOS LEGALES

Hasta el 31 de diciembre del 2018 se presentaron 3 juicios, la cuantía de las mismas dan un total de \$ 267.996.76, los estatus de cada una se detallan en el siguiente cuadro:

RESUMEN PROCESOS JUDICIALES INICIADOS POR PROAUTO C.A:

NUMERO DE PROCESO	DEMANDADO	CUANTÍA	PROBABILIDAD
17230-2017-02748-EJECUTIVO (EJECUTIVO CIVIL)	ANA LUCIA BONILLA ARTEAGA	USD 28.762,76	ALTA
17230-2015-17480 (EJECUTIVO CIVIL)	JORGE ROBERTO FUERTES DAZA	USD 210.234,00	ALTA
17230-2018-05656 (EJECUCIÓN CIVIL)	ANA LUCÍA BONILLA ARTEAGA	USD 29.000,00	ALTA
17230-2018-10063 (EJECUTIVO CIVIL)	MARÍA CECILIA BRITO PINTO	USD 55.000,00	ALTA

De las cuantías antes anotadas y dentro de los procesos descritos, se puede desprender que el monto total de recuperación aproximado asciende a USD 245.000,00, valor al que se le deberá descontar el 15% por concepto de honorarios y gastos legales en general, dando un total aproximado de USD 200.000,00.

RESUMEN PROCESOS JUDICIALES INICADOS EN CONTRA DE PROAUTO C.A:

PROCESO	ACTOR	CUANTÍA	PROBABILIDAD
17230-2015-07061 VERBAL SUMARIO.- Demanda de daños y perjuicios presentado en contra de PROAUTO, por reparación de un vehículo.	HERNAN CONTRERAS URGILES	USD 200,000.00	BAJA

La demanda ha sido contestada y consideramos que la presente acción si bien es cierto mantiene como cuantía la cantidad de USD 200,000.00, consideramos que es POSIBLE que el Juez acepte dicha pretensión y bajo este evento, mande a pagar a PROAUTO C.A., por este concepto, sin embargo consideramos que esta cuantía podría ascender a USD 5,000.00, aproximadamente, por lo que sugerimos mantener una provisión equivalente a este valor.

Un agradecimiento al equipo humano que conforma Proauto por su compromiso, esfuerzo y su diaria contribución en este difícil proceso de adaptación y mejora.

Agradezco el apoyo y la confianza depositada por parte de los miembros del directorio y de las Vicepresidencias.

Atentamente,



Pedro Torres Peña
Gerente General

