

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS PROAUTO C.A. POR EL AÑO 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, ocurridos en el período económico del año 2019.

1. ENTORNO MACROECONÓMICO

En el 2019 crecimiento mundial disminuyó a un 2,4%, esto se debe a los resultados negativos de economías de mercados emergentes, en particular India, que dio a una revaluación de las perspectivas de crecimiento para los próximos dos años. Esta revaluación tiene en cuenta el impacto de mayor malestar social. Otro factor en el decrecimiento es por el aumento sin precedentes de la deuda a nivel mundial y por la desaceleración del crecimiento de la productividad. Asia Oriental continúa siendo la región del mundo que crece con mayor ritmo y la que más contribuye al crecimiento global.

Mientras que el comercio mundial se redujo a un 0,3% en el 2019, por las tensiones comerciales mundiales que se encuentran disminuyendo en algunos frentes. El comercio bilateral entre Estados Unidos y China, estuvo afectado en sus cadenas de suministro internacionales. A nivel mundial, los sectores de la electrónica y el automóvil, que se apoyan en extensas redes de producción internacionales, se han visto perjudicados.

En América Latina el crecimiento fue apenas 0,10%, esto se debe por la baja del comercio global, al precio bajo de las materias primas y al aumento de los episodios de “volatilidad financiera” que han influido negativamente en las condiciones y los flujos de financiamiento disponibles. El estancamiento de sus economías se extiende a la mayoría de sus países, 17 de 20. Mientras que las economías de América del Sur, especializadas en la producción de bienes primarios, en especial el petróleo, minerales y alimentos, fueron los más afectados al caer en un 0,2%. Mientras que Brasil una de las principales economías de América Latina, se expandió en un 0,8%, Argentina presentó una caída del 3%, Venezuela se contrajo en su economía en un 25,5%, Bolivia con un crecimiento del 3,5%. Por otro lado, Centroamérica y México, obtuvo una tasa de expansión del 0,7%. Por su parte, Panamá creció en un 3,7%.

Contáctanos:
3815370

 /ProautoChevrolet  /ChevroletProauto  www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Mientras que en el Ecuador en el año 2019 tuvo un decrecimiento del 0.3% en su Producto Interno Bruto (PIB). Este decrecimiento estuvo relacionado con las protestas del mes de octubre, impactando de manera negativa en la economía en donde se produjo una pérdida de 800 millones aproximadamente. Por otro lado, la economía del IESS disminuyó. Los recursos tienen limitaciones para utilizarse debido a los niveles de la Reserva Internacional. Los depósitos a la vista disminuyeron en un 0,5%

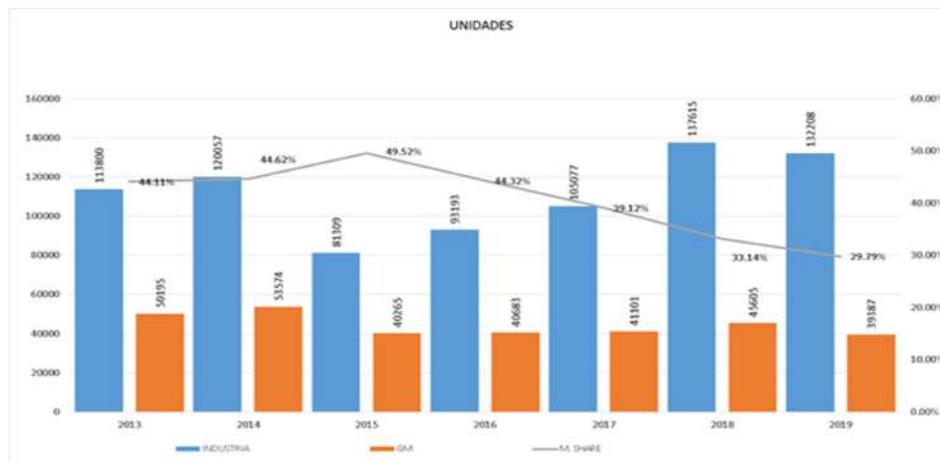
SECTOR AUTOMOTRIZ

La venta de vehículos en el Ecuador cayó alrededor de un 3,9% en el 2019, y sus ventas fueron de 132.500, este decrecimiento se ve concentrado en la producción nacional de vehículos, que ocupaba el primer lugar en ventas hasta el año 2018. Uno de los factores para decaer la producción nacional es la carga arancelaria que encarece el ensamblaje en el país.

El 20% de las unidades vendidas en el mercado ecuatoriano en el año 2019 son de origen chino, y se encuentran ganando mercado en el Ecuador por su calidad y precio que son más bajos.

La entrada en vigor, del acuerdo comercial con la Unión Europea reconfiguró el mercado. En el 2016 se colocaron 1889 unidades provenientes del bloque y en el 2019 esas ventas crecieron siete veces más aproximadamente. Este acuerdo, estableció desgravación paulatina de aranceles en un cronograma de ocho años que permitirá llegar a 0% en el 2024.

Finalmente, para hacer frente a los vehículos de origen chino, las empresas optaron por estrategias de reducción de precios, una tendencia que se puede observar desde el 2016.



Contáctanos:
3815370

[/ProautoChevrolet](#) [/ChevroletProauto](#) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

De acuerdo a las cifras de AEADE GM decreció de 45.605 a 39387 unidades (decrecimiento del 15,78%)

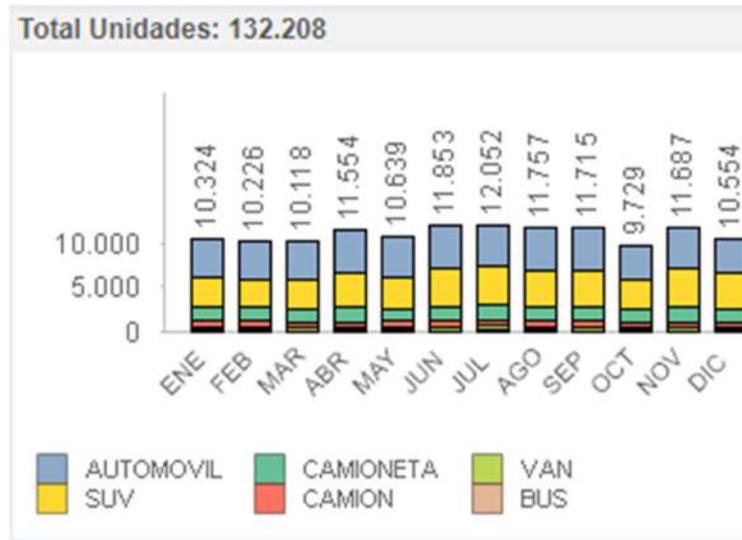
Con este nivel de resultados de la industria la participación de la marca GM bajo del 33.14% al 29.79% (-3.35), continuando con una tendencia negativa de menor participación en el mercado desde el año 2017.

VEHICULOS

En 2019 el **sector automotriz** en el país presento una caída del -3.9% vs 2018, llegando a 132.208 unidades vs 137.615 unidades facturadas en 2018. El mes más crítico fue Octubre, donde debido al efecto paro, presentó una caída del -27% (9729 vs 11690 AA).



TENDENCIA VEHÍCULOS FACTURADOS ECUADOR

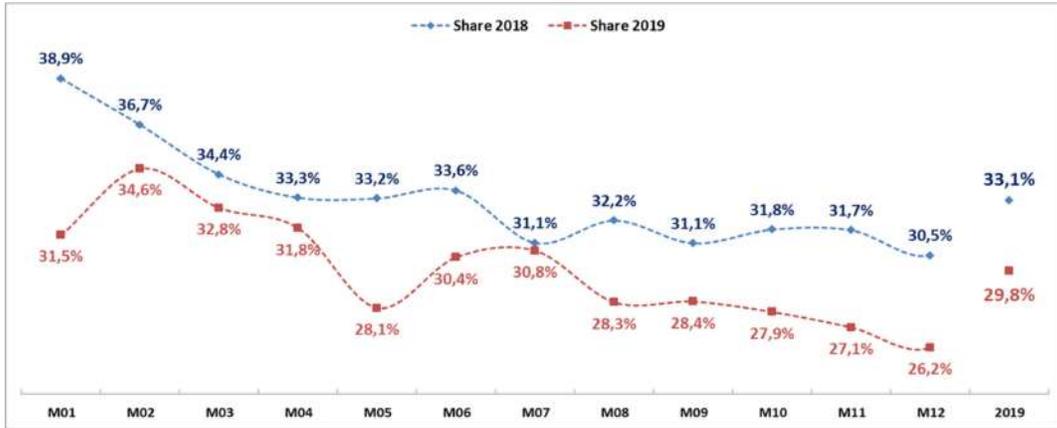


SHARE POR MARCA ECUADOR

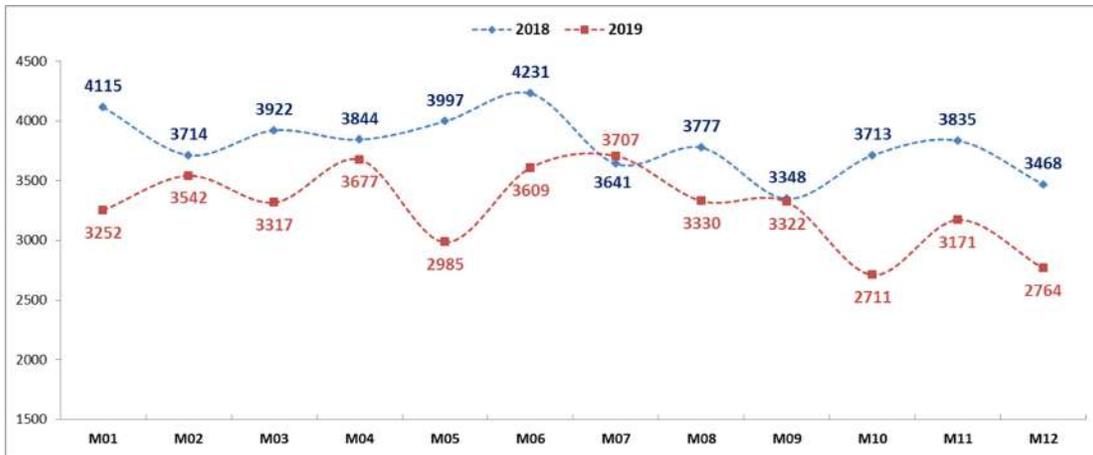
Marca	Participación	Cantidad
	100,0%	132.208
CHEVROLET	29,8%	39.387
KIA	16,8%	22.171
HYUNDAI	7,1%	9.382
TOYOTA	5,9%	7.821
GREAT WALL	5,5%	7.305
NISSAN	3,5%	4.682
HINO	3,2%	4.210
JAC	3,1%	4.067
CHERY	2,6%	3.483
Others	22,5%	29.700

Para **Chevrolet**, fue un año donde el share decreció en -3.3 puntos porcentuales quedando un share acumulado del 29.8% vs 2018 donde obtuvo 33.1%. Desde el 2018 se evidencia una tendencia decreciente, sin embargo, es en el 2do. semestre de 2019 donde el share se mantiene por debajo del 30%, llegando en diciembre al 26.2%. En cuanto a unidades, la caída fue de -13.6%, con 39.387 unidades vs 45.605 unidades de 2018.

SHARE CHEVROLET



UNIDADES CHEVROLET



Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [i/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

MERCADO AUTOMOTRIZ ECUADOR				
	2018	2019	▼▲%	▼▲uu
AUTOMOVIL	58854	54192	-7,9%	(4.662)
CAMIONETA	19464	18406	-5,4%	(1.058)
SUV	45139	45266	0,3%	127
VAN	4407	4678	6,1%	271
CAMION	7844	7907	0,8%	63
BUS	1907	1759	-7,8%	(148)
TOTAL	137615	132208	-3,9%	(5.407)

CHEVROLET				
	2018	2019	▼▲%	▼▲uu
AUTOMOVIL	27164	22117	-18,6%	(5.047)
CAMIONETA	8036	6325	-21,3%	(1.711)
SUV	7539	8448	12,1%	909
VAN	552	421	-23,7%	(131)
CAMION	2200	1991	-9,5%	(209)
BUS	114	85	-25,4%	(29)
TOTAL	45605	39387	-13,6%	(6.218)

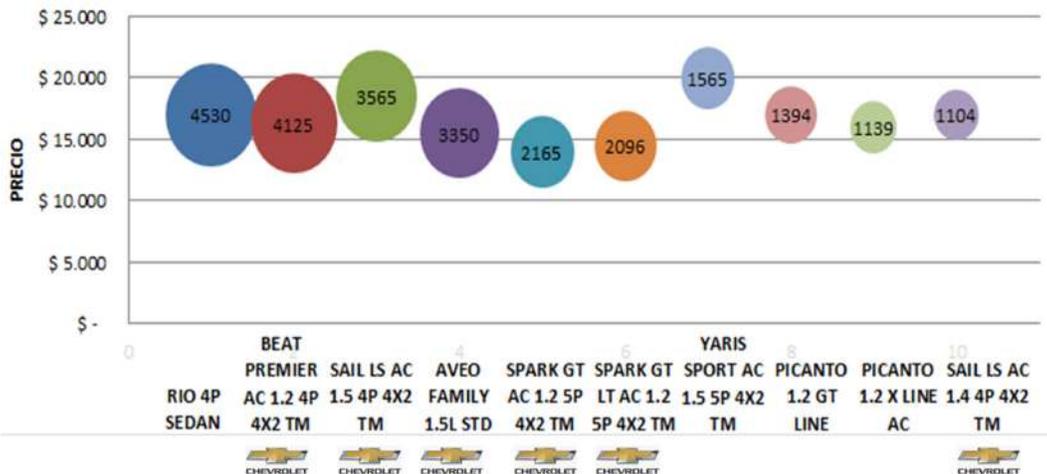
MIX (Preferencia de Consumidor)

AUTOMOVIL	42,77%	40,99%	-1,78 pp
CAMIONETA	14,14%	13,92%	-0,22 pp
SUV	32,80%	34,24%	1,44 pp
VAN	3,20%	3,54%	0,34 pp
CAMION	5,70%	5,98%	0,28 pp
BUS	1,39%	1,33%	-0,06 pp
TOTAL	100%	100%	

AUTOMOVIL	59,56%	56,15%	-3,41 pp
CAMIONETA	17,62%	16,06%	-1,56 pp
SUV	16,53%	21,45%	4,92 pp
VAN	1,21%	1,07%	-0,14 pp
CAMION	4,82%	5,05%	0,23 pp
BUS	0,25%	0,22%	-0,03 pp
TOTAL	100%	100%	

En este cuadro se evidencia la tendencia a nivel nacional de demanda del consumidor por la opción de los **SUV** con disminución en los segmentos **Automóvil** y **Camionetas**. En Chevrolet con crecimiento por la buena aceptación en SUV Captiva, pero con una caída mayor en Automóviles y Camionetas.

TOP TEN PASAJEROS 2019

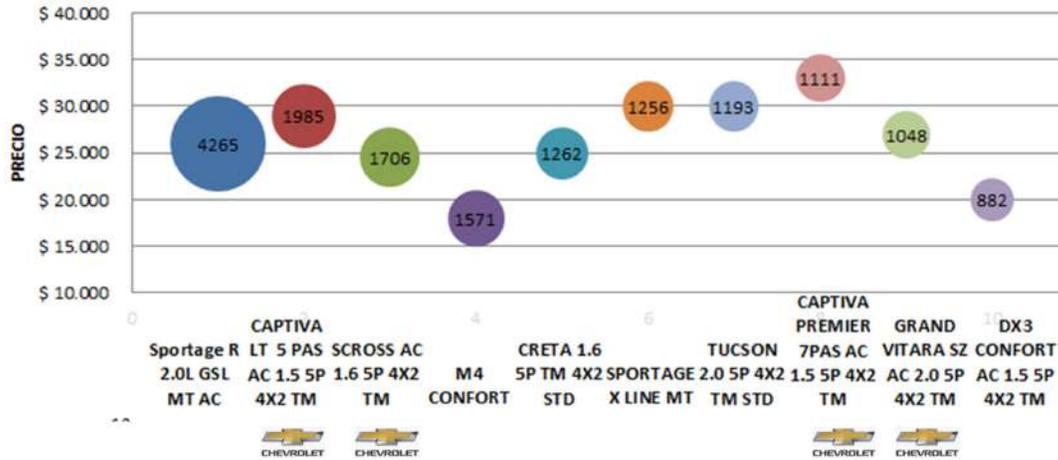


Contáctanos:
3815370

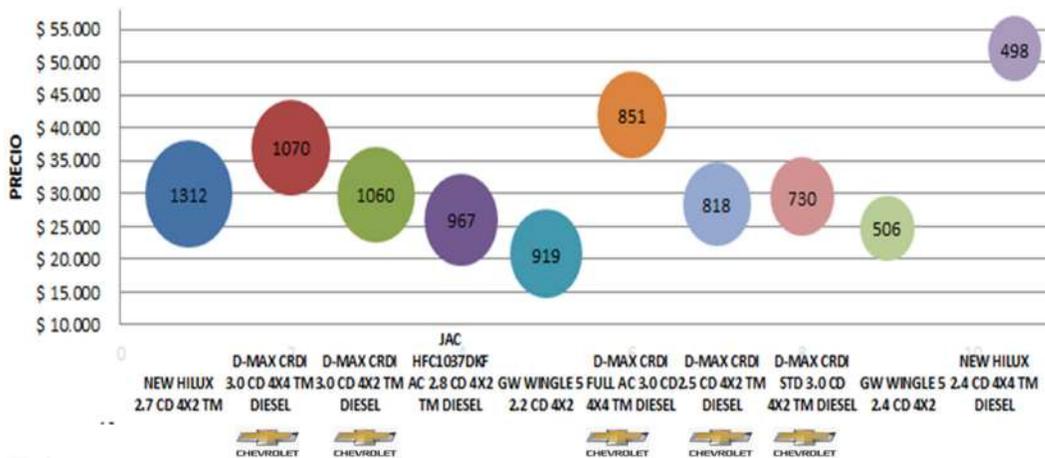
[/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

TOP TEN SUV 2019



TOP TEN CAMIONETAS 2019



Mercado Pichincha aporta con 49.599 unidades, es decir su peso en industria automotriz Ecuatoriana es del 37.5% (de 132.208 uu). Participación Chevrolet en éste mercado es 28.8%.

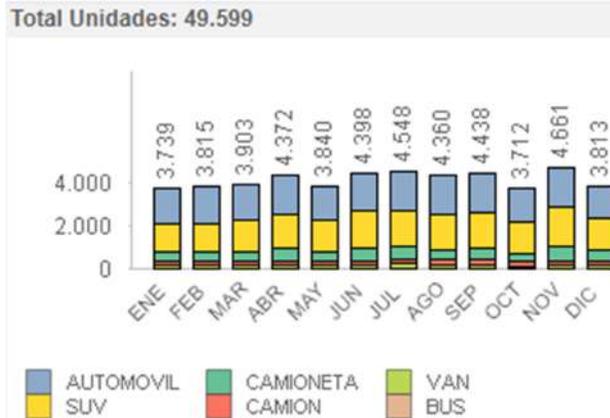
Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

TENDENCIA VEHÍCULOS FACTURADOS PICHINCHA



SHARE POR MARCA PICHINCHA

Participación de Mercado		
Marca	Participación	Cantidad
	100,0%	49.599
CHEVROLET	28,8%	14.288
KIA	16,1%	7.991
TOYOTA	7,2%	3.566
HYUNDAI	5,7%	2.818
GREAT WALL	5,1%	2.519
NISSAN	4,6%	2.301
RENAULT	3,6%	1.797
MAZDA	3,5%	1.747
VOLKSWAGEN	2,6%	1.290
Others	22,7%	11.282

Pichincha 2019 presenta una caída del -6.2%, siendo el segmento Automóvil y Bus los que presentan mayor caída.

VARIACIÓN POR SEGMENTO PICHINCHA

Unidades por Segmento			
Segmento	2018	2019	% YTD
AUTOMOVIL	22.578	20.516	-9,1%
SUV	18.972	18.442	-2,8%
CAMIONETA	6.582	6.198	-5,8%
CAMION	2.603	2.572	-1,2%
VAN	1.604	1.512	-5,7%
BUS	555	359	-35,3%
Total	52.894	49.599	-6,2%

PROAUTO



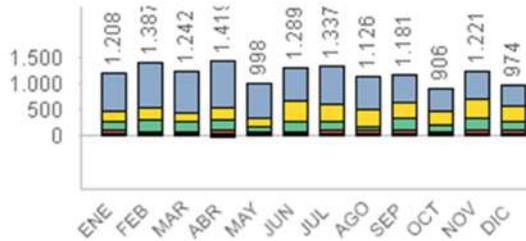
EL MÁS PRO DE CHEVROLET

MERCADO CHEVROLET EN PICHINCHA



CHEVROLET

Total Unidades: 14.288



Unidades por Segmento

Segmento	2018	2019	% YTD
AUTOMOVIL	10.123	7.974	-21,2%
SUV	3.455	3.311	-4,2%
CAMIONETA	2.983	2.164	-27,5%
CAMION	782	702	-10,2%
VAN	277	130	-53,1%
BUS	9	7	-22,2%
Total	17.629	14.288	-19,0%

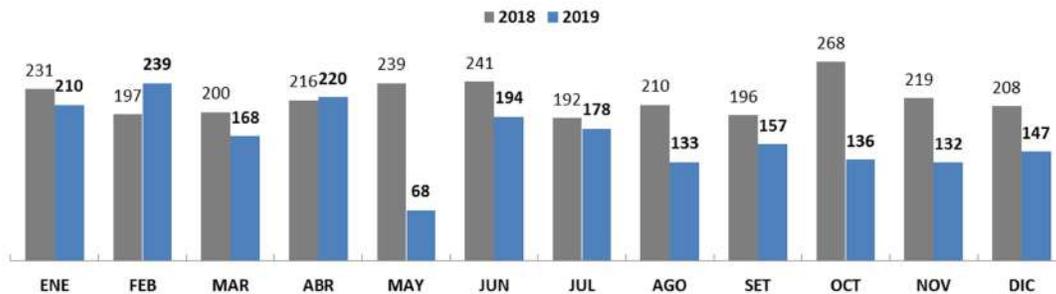


PROAUTO - VEHICULOS:

Presenta una caída del -24%. En el 2019 se facturan 2.145 unidades Livianos y Pesados, vs 2018 con 2.804 unidades. La venta de Livianos representa el 92,2% con un decrecimiento del -24%, mientras que Pesados el 7,8% con un decrecimiento del -10% debido principalmente a Buses.

LIVIANOS (-24%, - 640 UU)

2019 vs AA



Contáctanos:
3815370

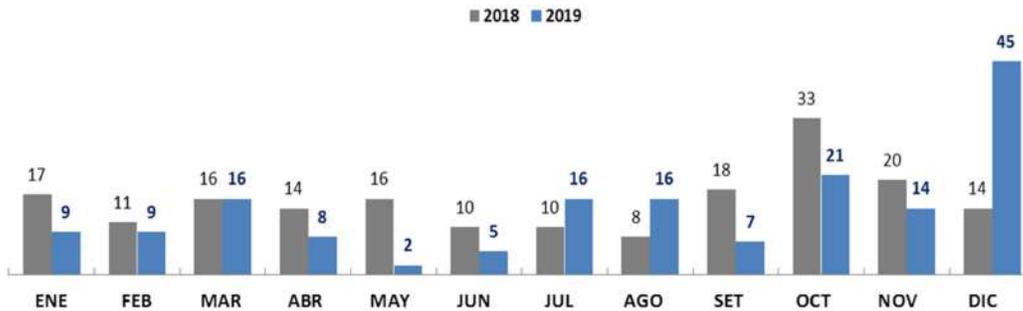
[/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

PESADOS (-10%, -19 UU)

2019 vs AA



El año 2019 presenta un comportamiento atípico a partir del mes de mayo donde se identificó un proceder incorrecto por parte de varios asesores comerciales, que luego de un análisis a detalle y procesos de auditoria interna se procedió a la desvinculación de asesores y jefes de agencia involucrados, realizando una reestructuración completa del área comercial, producto de lo cual sumado a la perdida de participación de mercado de la marca Chevrolet el resultado de las ventas tuvo una caída del 24% con relación al año anterior.

VARIACIÓN UNIDADES POR SEGMENTO

PROAUTO	2018	2019	▼▲	%
LIV	2617	1977	-640	-24%
CAR A	536	616	80	15%
CAR B	1112	509	-603	-54%
CAR C	64	53	-11	-17%
PICKUP	361	274	-87	-24%
SUV B	284	187	-97	-34%
SUV C	154	298	144	94%
SUV D	23	15	-8	-35%
VAN	83	25	-58	-70%
PES	187	168	-19	-10%
BUSES	6	6	0	0%
LIVIANOS	17	16	-1	-6%
MEDIANOS	44	43	-1	-2%
PESADOS	5	6	1	20%
ULTRALIVIANOS	115	97	-18	-16%
TOTAL	2804	2145	-659	-24%

Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

VARIACIÓN UNIDADES LIVIANOS POR MODELO

	2018 ↓	2019	▼▲
AVEO	612	214	-398
SPARK	502	412	-90
SAIL	500	295	-205
D-MAX	361	274	-87
SCROSS	190	126	-64
GRAND VITA	146	121	-25
TRACKER	94	61	-33
N300	83	25	-58
CAVALIER	61	53	-8
BEAT	34	204	170
TRAILBLAZE	22	13	-9
EQUINOX	8	5	-3
CRUZE	3		-3
TAHOE	1	2	1
CAPTIVA		172	172
TOTAL	2617	1977	-640

VARIACIÓN UNIDADES PESADOS POR MODELO

	2018 ↓	2019	▼▲
NLR	84	84	0
NMR	31	13	-18
FTR	22	4	-18
FVR	11	3	-8
FRR	9	36	27
NQR	9	6	-3
NPR	8	10	2
MT134S	6	6	0
FVZ	4	3	-1
FSR	2	0	-2
CYZ51P	1	0	-1
CYZ51L	0	3	3
TOTAL	187	168	-19

VENTA Y UTILIDAD BRUTA DE UNIDADES LIVIANOS Y PESADOS 0 KM:

La facturación en vehículos Livianos en 2019 fue de \$38'697.882 dólares vs. \$50'472.087 en 2018, representando un decremento del -23,33% y en Pesados en 2019 de \$ 6'906.191 vs. \$7'564.005 de 2018, representando un decremento del -8,7%.

La Utilidad Bruta en Livianos en 2019 vs 2018 fue del 6,5% vs 6,0% representando un incremento del 8,33%, y en Pesados fue del 7,1% vs 7,6% representando un decremento del - 6,58%.

Pago Incentivos por cumplimiento de Política Comercial GM: En 2019 Proauto C.A. gano \$ 379.894,01 por incentivos de acuerdo a Política Comercial de la marca de un potencial de \$ 746.247,18, lo que representó un 51% de efectividad sobre el potencial a ganar.

INCENTIVO POR POLITICA COMERCIAL 2019	LIVIANOS	PESADOS	TOTAL
POTENCIAL TOTAL	\$ 644,211.25	\$ 102,035.92	\$ 746,247.18
TOTAL GANADO	\$ 322,203.01	\$ 57,691.00	\$ 379,894.01
TOTAL PERDIDO	\$ 322,008.25	\$ 44,344.92	\$ 366,353.17
EFFECTIVIDAD	50%	57%	51%

Pago Incentivos Total GM (incluye política comercial): \$414,794.01

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL GENERAL
\$ 30,038.31	\$ 60,000.00	\$ 7,833.11	\$ 30,161.22	\$ 17,400.00	\$ 14,860.01	\$ 49,631.62	\$ 21,237.22	\$ 43,666.00	\$ 40,190.71	\$ 43,221.49	\$ 56,554.32	\$ 414,794.01

Pago Rebates programa GM: En Rebates otorgados por la marca se recuperó \$1'883.665.89

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL GENERAL
\$ 192,886.00	\$ 254,355.00	\$ 173,076.26	\$ 187,042.00	\$ 56,750.00	\$ 103,846.00	\$ 135,855.00	\$ 183,475.20	\$ 140,808.84	\$ 161,205.60	\$ 96,104.96	\$ 198,261.03	\$ 1,883,665.89

CRÉDITO:

En 2019 la oferta de crédito por parte de las IFIS crece en relación a las ventas +8,72% y decrece en unidades -15%: en 2019 fueron 898 unidades vendidas a través de entidades financieras mientras que en el año 2018 fueron 1053. Nuestras principales fuentes fueron Produbanco (223), Originarsa (104), Cooperativa San Francisco de Asís (95), Banco Guayaquil (76) y Novacredit (67).

Relación **Crédito / Contado**: 48,72%/51,28% en 2019 vs 40%/60% de 2018.

TRÁFICO DE CLIENTES (COTIZACIONES):

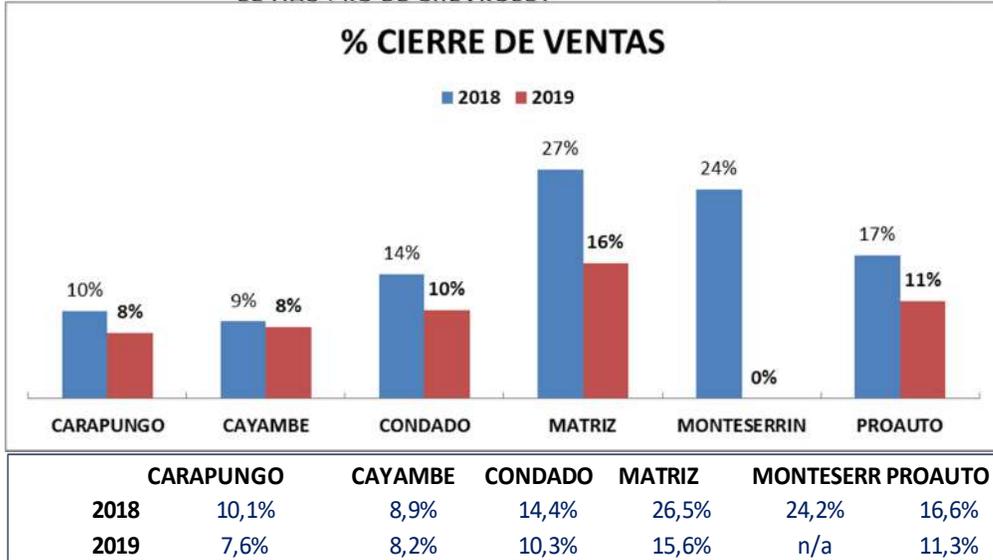
En 2019 se incrementa +12.9% la contabilización de Tráfico de **Showroom, Bases de Datos, Gestión Externa, Recompra, Digital, Referidos y Llamadas**, cifras que se detallan en la gráfica a continuación:



Variación: 29,4% 14,3% 46,6% 23,9% -20,3% 20,7% 41,8% 27,5% 32,3% -31,9% -13,6% 0,9%

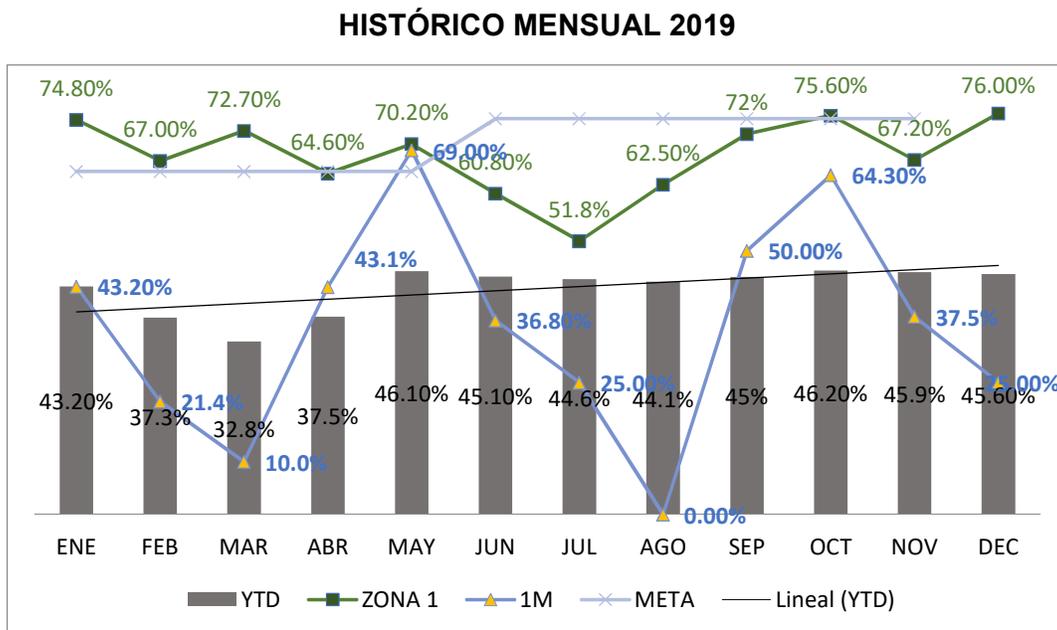
EFICIENCIA (% CIERRE DE VENTAS):

Debido a la regularización y anulación de negocios los cuales de Enero a Abril estuvieron inflados, 2019 presenta menos unidades facturadas. Por otro lado, contamos con una agencia menos (Monteserrín) y Matriz no logra cubrir dicha demanda. Adicionalmente tuvimos una rotación alta en todo el equipo comercial tanto livianos como pesados: Jefes de ventas, asesores comerciales, F&I, anfitrionas, central de facilidades, logística, Chevyplan y el ascenso parcial y total de los 2 mejores asesores de ventas a Jefes de venta, quienes generaban en promedio 13 ventas cada uno (Ricardo Giler y Andrea Rivera).

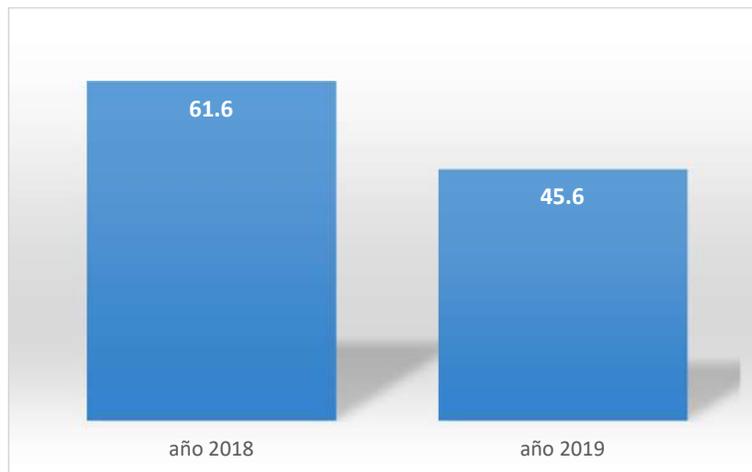


EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN VENTAS (CSI):

Para el año 2019 Proauto se alinea a General Motors en la medición de experiencia del cliente a través del método de Valor Promotor neto que mide la recomendación del cliente a amigos y familiares, a continuación, se pueden evidenciar dos cuadros comparativos de este indicador:



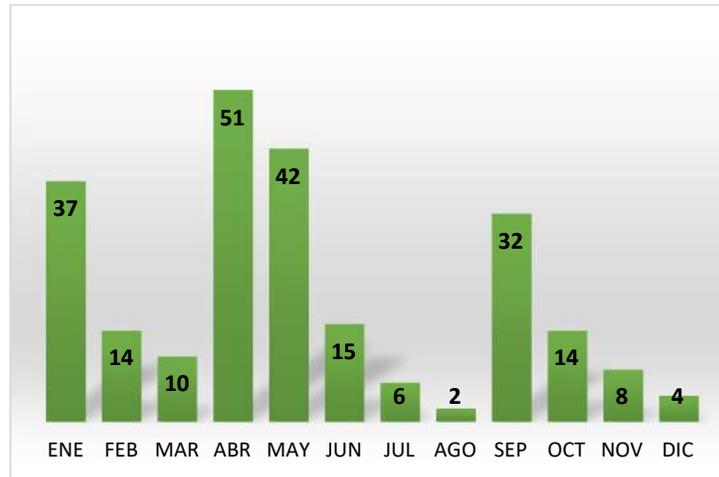
COMPARATIVO 2018-2019



Se evidencia un decrecimiento de 16 puntos porcentuales, la baja del indicador se encuentra analizada en dos procesos específicos, en primer lugar el proceso de entrega de vehículos en donde se ve una clara deficiencia en el ofrecimiento y cumplimiento en la oferta de valor de la fecha de entrega, esto debido a que el puesto de coordinador de logística en el año 2019 tuvo 3 cambios de colaborador, los procesos no se seguían por la cadena comercial ni logística, y como segundo lugar sin ser menos importante en el incumplimiento de ofertas que realizaban asesores comerciales a los clientes, la rotación constante de asesores dejaba dichos ofrecimientos sin seguimiento dando como resultado clientes sumamente insatisfechos, estos procesos están ya mapeados y se encuentran en refuerzo para el año 2020 en donde se planifica terminar el año con un indicador entre 88% a 90%.

Otra de las causas que afecto directamente al indicador es que en los meses de junio, julio y agosto la marca tuvo inconvenientes en el manejo y administración del método de encuesta realizada por el proveedor Maritz CX, posterior a estos meses el indicador se debilito en tamaño de muestra lo que impidió el crecimiento del indicador YTD (acumulado), para el 2020 GM retoma los procesos de manejo de encuestas renovando el método que supone un reto mucho mayor ya que la muestra estará directamente relacionada con la fecha de facturación, fecha de entrega y calidad de base de datos, método en el cual ya nos encontramos trabajando para solventar la deficiencia de muestra a la cual nos veremos enfrentados en este 2020.

SEGUIMIENTO MUESTRA MENSUAL



EXPERIENCIA DEL CLIENTE (CLUB DEL PRESIDENTE):

En el año 2019 Proauto alcanzo un puntaje de 56 para de Club del Presidente quedando en la categoría D, en la imagen continua podemos revisar cuales son los puntos en los que debemos trabajar para el año 2020, con respecto al año 2018 Proauto termino en categoría B.

Puntaje	Categoría PAC	TOTAL
Principal	54	D
Puntos Extra	2	56
Ranking		11

Área	Resultado	Max	Indicador
EXPERIENCIA DEL CLIENTE	6,5	20	
VENTAS	14,4	38	
POSVENTA	21,6	27	
FINANZAS	11,5	15	
EXTRAS	1,9	5	

Requisitos Básicos Política de Franchise
Para aplicar al PAC 2019 se debe cumplir con los estándares de excelencia operativa igual o superior al 80%.

Para ser Club de Presidente deberán cumplir los siguientes requisitos:
1. Ser Categoría A en los resultados acumulados del año
2. Cumplir estándares de excelencia operativa igual o superior al 80%
3. Mínimo 80% en cada categoría: Cliente, Ventas, Posventa y Finanzas.
4. No tener ningún hallazgo o falta en auditoría o al contrato de concesión.

Área	#	Indicador	Objetivo	Real	Indicador	Resultado	Max
EXPERIENCIA DEL CLIENTE	1.1	CSI ventas	84%	45,6%	X	0,0	10,0
	1.2	CSI posventa	68%	54,5%		6,5	10,0
VENTAS	2.1	MS Retail	Obj. ind. por Concesionario	90,4%		9,0	15,0
	2.2	MS B&C	Obj. ind. por Concesionario	85,8%	X	0,0	6,0
	2.3	MS Premium	Obj. ind. por Concesionario	90,4%		4,2	7,0
	2.4	Conversión Leads	3,0%	2,95%	X	0,0	5,0
	2.5	Accesorios	\$ 300	\$ 143	X	0,0	3,0
	2.6	Activación Cheyvtstar	50,0%	38,0%		1,2	2,0
POSVENTA	3.1	Wholesale Repuestos Posventa	Obj. ind. por Concesionario	100,1%		9,0	9,0
	3.2	Retención Vehículos	48,0%	40,9%		6,3	9,0
	3.3	Wholesale Repuestos B & C	Obj. ind. por Concesionario	99,7%		3,5	5,0
	3.4	Retención B & C	Obj. ind. por Concesionario	95,1%		2,8	4,0
FINANZAS	4.1	Utilidad Operativa	3,0%	2,46%		6,5	10,0
	4.2	Cobertura fija	85,0%	86,1%		5,0	5,0
EXTRAS	5.1	Cheyyseguro	30%	21,9%	X	0,0	2,0
	5.2	Volumen Flotas	Obj. ind. por Concesionario	91,2%		1,2	2,0
	5.3	Cheyyplan	100%	96,0%		0,7	1,0

Es importante recalcar que durante el año se vieron meses bastante afectados que influyeron en el resultado final del año como se demuestra en el cuadro adjunto, evidenciando que el último trimestre del año levanto los números, cabe

indicar que el mes de Octubre Proauto obtuvo certificación A, alcanzado un puntaje del mes de 80.

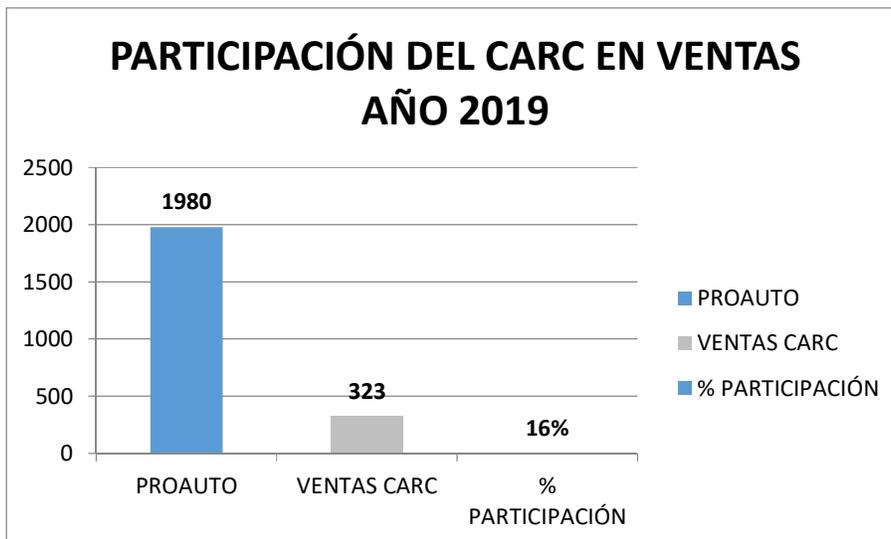


GESTIÓN CARC:

Implementación de DDP logrando incrementar el tráfico Digital a 1100 prospectos promedio al mes vs 850 leads recibidos en el año 2018.

Cierre de Leads GM en 2019 del 2,98% vs objetivo del 5%.

Implementación del proceso BDC para asesores y CARC; involucrando todas las áreas comerciales y de apoyo.



	AÑO 2019
PROAUTO	1980
VENTAS CARC	323
% PARTICIPACIÓN	16%

CUMPLIMIENTO UAFE:

En el 2019 se revisó el 100% de las carpetas de nuestros clientes de las diferentes agencias en las que se constató varias observaciones en el cumplimiento de la Política Conozca su Cliente, los mismos que fueron gestionadas para su respectiva corrección según lo establecido en el Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos.

En las visitas a las agencias y revisión de las carpetas se pudo evidenciar en ciertas agencias y negocios varios documentos y formularios que constaban con adulteración o falsificación de firmas en las mismas, este particular se comunicó a la Gerencia General misma que decidió desvincular a las personas involucradas, este proceso de desvinculación estuvo concentrado en los meses de mayo a agosto.

Las revisiones de los casos citados en el párrafo anterior se coordinaron con los departamentos de control como Unidad de Cumplimiento, Talento Humano, Procesos y Auditoría Interna con el objetivo de abarcar varios frentes.

En este año nos enfocamos en las Capacitaciones al personal de la empresa incorporando en el temario las Normas para Prevenir la falsificación y adulteración de Documentos, misma que consta en el Código de Ética y Conducta de la empresa.

También se realizó una actualización y visita a los Patios de Vehículos usados con los cuales Proauto mantiene relaciones comerciales, con la finalidad de tener identificado y monitorear las transacciones realizadas con la empresa, esto ha hecho que tengamos un control de los vehículos usados que son entregados como parte de pago y evitar que la empresa pierda control de dichas negociaciones. A pesar que se ha dado un mayor registro consideramos que es un área donde debemos tener mayor control.

Todos los colaboradores de la empresa y del área de Vehículos tienen pleno conocimiento de la importancia de cumplir con todo lo establecido en el Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos y se ha promovido una cultura de Prevención y Cumplimiento misma que se encuentra

siempre monitoreada por los Oficiales de Cumplimiento con el apoyo de Gerencia General y las diferentes Jefaturas.

POSTVENTA. -

Durante el 2019, los talleres de PROAUTO realizaron un total de 22.699 unidades, de las cuales 18.377 fueron únicamente vehículos atendidos a través de mano de obra interna, un 3% más que el año 2018, bajo la siguiente distribución.

	2019	%
RETAIL	18.377	81%
GARANTÍAS	940	4%
INTERNAS & PDI	3.382	15%
TOTAL*	22.699	100%

(* En este número de Órdenes de trabajo no constan las generadas en otros concesionarios (2.578) para la atención a vehículos de flota

El comportamiento en ingresos por agencia fue de la siguiente manera:

**AGENCIAS
(UNIDADES)**

	2018	%	2019	%	DIF
MATRIZ	5.729	32	7.496	33	1.767
MONTESERRIN	1.854	11	1.236	5	618
CAYAMBE	1.509	8	1.741	8	232
CONDADO	3.231	18	3.082	14	149
CARAPUNGO	5.461	31	9.144	40	3.683
TOTAL	17.784		22.699		4.915

El incremento de ingresos en la agencia matriz se debe básicamente a las órdenes de trabajo generadas en el taller “In house” instalado en las instalaciones de PETROECUADOR en Guajala, adicional a la apertura del taller 1. (subsuelo), asignado al Consorcio del Pichincha.

El taller de la agencia Monteserrín, debido a que este punto ya no tiene imagen Chevrolet y presta servicio a GAC con imagen de la marca, el ingreso de clientes disminuyó paulatinamente por lo que se asignó la atención de flotas y vehículos multimarca.

Los ingresos en la agencia Cayambe incrementaron básicamente por gestión de la nueva estructura de taller y por el aumento de vehículos de colisión, debido a que se logró movilizar e instalar la cabina de preparación antiguamente ubicada en la agencia matriz a la agencia Cayambe, esto permitió disminuir el tiempo en la entrega de vehículos y aumentar la capacidad instalada.

En la agencia del Centro Comercial El Condado, continúa la baja en los ingresos a pesar de que el flujo de personas al Centro Comercial es alto la mala ubicación del taller, el poco espacio para maniobra y las restricciones de ingreso a la zona de talleres complica mucho la operatividad y crecimiento de este punto.

La agencia Carapungo es la agencia que mayor crecimiento en número de Ordenes de Trabajo tiene, principalmente por un incremento en el área de colisiones con 33% (1268 und vs. 956 und), el motivo fue por el buen manejo de la relación con las principales aseguradoras, enfoque en clientes retail y un nuevo enfoque en el negocio de colisiones de camiones.

El segmento de camiones presenta una disminución en el ingreso de unidades de un 5% (1324 und vs. 1389 und.).

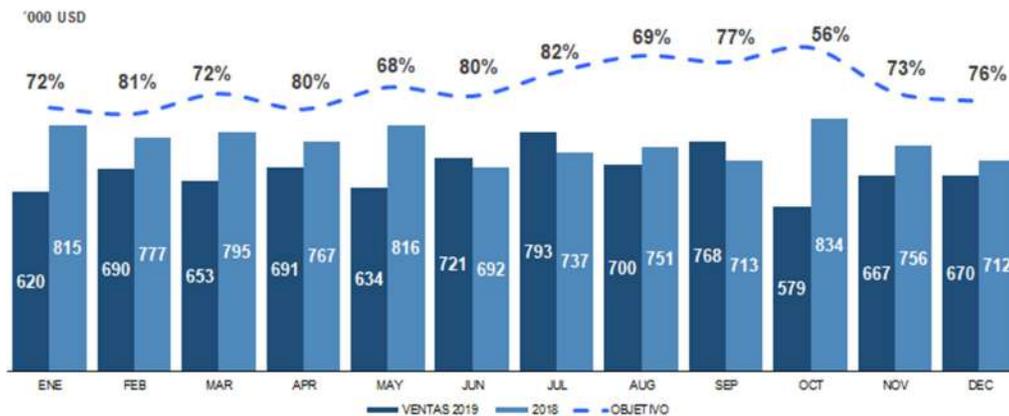
SEGMENTO
(UNIDADES)

	2018	%	2019	%	DIF	%
COLISIÓN	956	5%	1268	7%	312	33%
CAMIONES	1.389	8%	1324	7%	-65	-5%
LIVIANOS	15.444	87%	15.785	86%	341	2%
TOTAL	17.789	100%	18.377	100%	588	3.3%

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 2019 fue de 8.191.180 USD.

Representando una disminución de 11% con respecto al 2018 el cual que se facturó 9.167.857 USD.



La facturación por segmento fue distribuida de la siguiente manera:

Contáctanos:
3815370

[/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
 CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

		TOTAL		CRECIMIENTO
SERVICIO	MANO DE OBRA DIRECTA	OBJETIVO	\$ 2,081,936	
		2018	\$ 1,698,044	
		2019	\$ 1,744,663	3%
	MANO DE OBRA OTROS TALLERES	OBJETIVO	\$ 1,316,100	
		2018	\$ 1,379,721	
		2019	\$ 1,220,407	-12%
	TOTAL	OBJETIVO	\$ 3,398,036	
		2018	\$ 3,077,765	
		2019	\$ 2,965,070	-4%

**Servicio (Mano de obra directa + Mano de obra Otros Talleres)*

El valor de facturación de mano de obra directa tuvo un ligero crecimiento del 3% versus el 2018 debido a que se está priorizando las actividades internas, lo que aporta también el ingreso y facturación del taller de PetroEcuador en Guajala y las actividades comerciales desarrolladas durante todo el año.

El valor de Trabajos en Otros Talleres sigue siendo un segmento importante debido a trabajos direccionados a otros talleres, pero principalmente por el manejo de flotas a nivel nacional que se facturan a través de otros concesionarios. Sin embargo el valor disminuye versus el valor del 2018 en 12%

REPUESTOS. -

		TOTAL		CRECIMIENTO
REPUESTOS	TALLER	OBJETIVO	\$ 3,583,298	
		2018	\$ 3,015,583	
		2019	\$ 2,980,412	-1%
	MOSTRADOR	OBJETIVO	\$ 1,656,070	
		2018	\$ 1,494,494	
		2019	\$ 1,098,367	-27%
	ACCESORIOS	OBJETIVO	\$ 1,520,490	
		2018	\$ 867,485	
		2019	\$ 663,633	-23%
	CHEVY STAR	OBJETIVO	\$ 963,070	
		2018	\$ 712,529	
		2019	\$ 483,164	-32%
	TOTAL	OBJETIVO	\$ 7,722,929	
		2018	\$ 6,090,092	
		2019	\$ 5,226,110	-14%

**Repuestos = (Repuestos taller + Repuestos Mostrador + Accesorios + Chevy Star)*

La venta de repuestos alcanzó la suma de \$ 4.078.778 (Taller 69%; Mostrador 15%; accesorios y chevys 16%) disminuyendo 10%.vs 2018, la baja en ventas de repuestos a través de taller es únicamente del 1%, las ventas a través de mostrador, tuvo un decrecimiento de 27%. La baja en ventas por mostrador se debe principalmente por la reducción de ventas a portales de aseguradoras y se registra también un decrecimiento a través del mostrador de la agencia de Monteserrín.

INVENTARIOS

Proauto cierra el 2019 con un inventario total de \$1'966.811 versus diciembre del 2018 que cerró en \$1'978.790, una reducción de casi \$12.000,00

Evolución total del Inventario (2018 vs 2019)

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INVENTARIO REPUESTOS & ACC 2018	\$2.380.000	\$2.345.000	\$2.352.000	\$2.365.000	\$2.283.000	\$2.197.412	\$1.993.509	\$1.987.027	\$1.943.878	\$1.853.586	\$1.935.710	\$1.978.790
INVENTARIO REPUESTOS & ACC 2019	\$1.950.779	\$1.913.533	\$1.775.446	\$1.754.200	\$1.766.077	\$1.779.565	\$1.822.529	\$1.871.995	\$1.860.167	\$1.953.468	\$1.981.242	\$1.966.811

Desde el mes de mayo se logra hacer el cumplimiento y sobre cumplimiento según el acuerdo PAC, logrando un cumplimiento hasta diciembre del 2019.

EL cumplimiento de los objetivos PAC adicional a los incentivos, permitieron aportar con todos los puntos del Club del Presidente.

La rotación del inventario y la calidad del inventario durante el año 2019 mejoro según el siguiente detalle.

DETALLE	2018	2019
Rotación del Inventario general Proauto	1,95	2,25
Obsolescencia mayor a 24 meses	\$201.398	\$194.348
Rentabilidad Bruta (sin rebates y comisiones)	23%	21%

Inventario Total (Repuestos (Livianos & Pesados) + Accesorios + Dispositivos)



Evolución de Inventarios por línea y rotación

	2018	Rotacion	%	2019	Rotacion	%	DIFERENCIA
Livianos	\$ 1,291,972	1.95	65%	\$ 1,341,138	2.07	68%	\$ 49,166
Pesados	\$ 315,535	1.44	16%	\$ 285,305	3.16	15%	\$ -30,230
	\$ 1,607,507	1.66	81%	\$ 1,626,443	2.26	83%	\$ 18,936
Accesorios	\$ 166,577	4.27	8%	\$ 164,858	1.41	8%	\$ -1,719
ChevyStar	\$ 204,707	2.38	10%	\$ 175,511	2.53	9%	\$ -29,196
TOTAL	\$ 1,978,790	1.95		\$ 1,966,812	2.25		\$ -11,978

COMISIONES & REBATES GANADOS 2018 VS. 2019

El año 2018 ingresa a Proauto por concepto de comisiones y política comercial de repuestos, accesorios y Chevystar un valor de \$129.104; mientras que para el año 2019 el ingreso por el mismo concepto crece a \$205.272; crecimiento en ingresos por comisiones respecto al año anterior de \$73.167 (59% adicional ingresos por comisiones).

Los ingresos por conceptos de política comercial y rebates fueron de la siguiente manera.

AÑO	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL	DIFERENCIA
2018	\$ 53,366	\$ 31,302	\$ 10,309	\$ 34,128	\$ 129,105	
2019	\$ 6,149	\$ 50,334	\$ 72,466	\$ 73,321	\$ 202,272	\$ 73,167

VENTA DE REPUESTOS CANAL EXTERNO

El canal de ventas externas durante el 2018 tuvo ventas mensuales promedio de 17.000 USD, para el 2019 ya se alcanzó meses de alrededor de 40.000

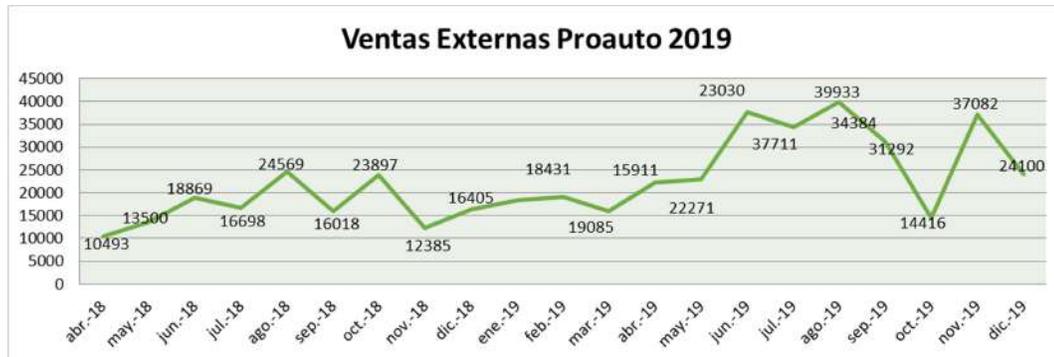
Contáctanos:
3815370

[/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Window

USD esto fue posible debido a que se organiza nuevamente el equipo, se crea un portafolio de productos, se prioriza la venta de obsoletos y adicional se logra negociaciones especiales con GM y GMICA, a pesar de este importante despunte consideramos todavía hay una brecha por cubrir y oportunidad de mejora teniendo un programa gestión de bases de datos, búsqueda y calificación de nuevos clientes, gestión agresiva con compañías de servicios petroleros, transporte, gremios de profesionales, etc.



La tendencia de venta de repuestos por el mostrador de la agencia Matriz de Proauto empieza a revertir tendencia en el último trimestre del 2019 cuando se empieza a trabajar activamente con los portales de cotizaciones y compras de repuestos dentro de los portales como por ejemplo las plataformas Inparts e Enparts

GESTIÓN COMERCIAL

Negociación y visita a las 4 principales Compañías de Seguro y realizar acercamientos y acuerdos para reforzar los retornos, y recepción de vehículos de años modelos de la marca Chevrolet superiores a los dos años, así como también vehículos multimarca con la opción del servicio completo incluyendo la venta de repuestos originales y alternos para estos casos.

Para complementar y asegurar el servicio sobre estos vehículos año modelo anterior y multimarca se realizó calificación de grandes importadores de repuestos alternos para que los talleres y de esta manera tener precios más competitivos y hacer más eficiente los tiempos de respuesta y costos.

Desde el último trimestre del 2019 se empezó a visibilizar los resultados con retorno a taller de vehículos multimarca y de años modelo anterior.

Durante el 2019 se continuó con la activa participación en procesos de contratación pública.

Proauto continuo siendo ganador y logro ser adjudicado en flotas públicas a nivel nacional como por ejemplo:

- Dirección General de Inteligencia de la Policía
- Dirección Nacional de Policía Judicial
- Fiscalía General del Estado
- Unidad de protección al Medio Ambiente
- Empresa Eléctrica Quito.

Adicional a esto procesos también se logró participar y ganar en un contrato de provisión únicamente de repuestos para la Comandancia de la Policía por un valor de 100.000 USD. cuya duración se extiende hasta mayo 2020.

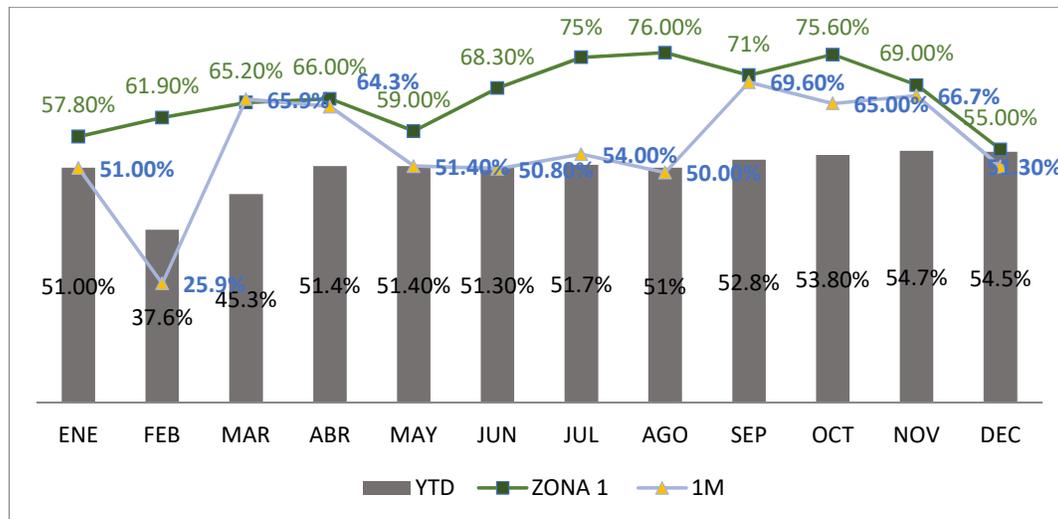
Adicional a esto también participamos en proceso de suministro solo de repuestos como por ejemplo:

Municipio de Latacunga, Cuerpo de Ingenieros del Ejército, Batallón de Infantería de Orellana, Comando conjunto de las FF.AA., procesos que competitivamente hablando Proauto presentó la mejor opción de precios, sin embargo quedando descalificados por razones extrañas y poco claras para el oferente.

EXPERIENCIA DEL CLIENTE POSTVENTA

Para el año 2019 Proauto se alinea a General Motors en la medición de experiencia del cliente a través del método de Valor Promotor neto que mide la recomendación del cliente a amigos y familiares, a continuación, se pueden evidenciar dos cuadros comparativos de este indicador:

HISTÓRICO MENSUAL 2019



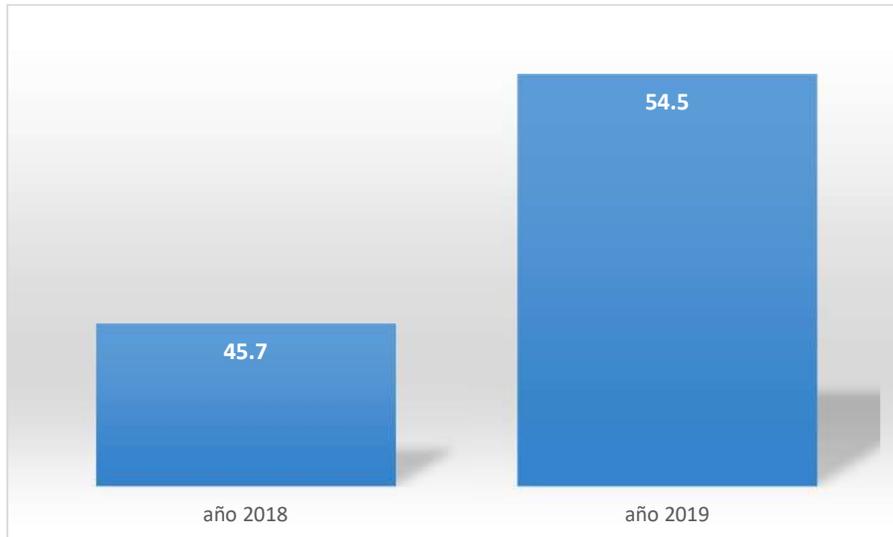
Contáctanos:
3815370

[/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

COMPARATIVO 2018-2019



Se evidencia un crecimiento de 8.8 puntos porcentuales, el incremento se debe a que en el año 2019 se trabajó directamente en el proceso de gestión de PQRs con el análisis de causa raíz utilizando el método “5 ¿Por Qué?”, además de varios cambios en la estructura del equipo de asesores de servicio, a pesar del incremento notable entre el año 2018 y 2019 se sigue evidenciando una deficiencia encontrada en la entrega del vehículo y la comunicación e

información entre el asesor técnico y el cliente, proceso que se encuentra ya en planificación de mejora en el año 2020.

Para asegurar una muestra aceptable y después de los inconvenientes suscitados con el proveedor de encuestas de GM, se trabajó en el manejo de envió de bases de retención de manera quincenal y evaluando la calidad de base, planteamiento que aún se sigue manejando en el 2020.

SEGUIMIENTO MUESTRA MENSUAL



ADMINISTRACIÓN

CARTERA Y PROVEEDORES:

Con corte a diciembre del 2019, el total de operaciones de crédito (corto y largo plazo) asciende a \$ 7.936.418 dólares de los cuales USD 367M (4.6%) corresponde a repuestos y accesorios, USD 1,016 M (12,8%) a mecánica, USD 6,241M (78,64%) a vehículos. El total vencido asciende a USD 2.918M de los cuales más de 30 días corresponde a USD 1.125M es decir el 23.3%% del total cartera.

LINEAS	VIGENTE	Vencido < 30 días	Vencido > 30 días	TOTAL	%
REPUESTOS	161,378	32,498	173,162	367,038	4.62%
TALLER	555,541	125,650	335,232	1,016,422	12.81%
VEHICULOS	4,220,468	895,839	1,125,097	6,241,404	78.64%
ADM	80,768	12,673	218,113	311,554	3.93%
TOTAL	5,018,154	1,066,660	1,851,604	7,936,418	100%

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

VEHÍCULOS RETAIL LIVIANOS				
LINEA	VIGENTE	VENCIDO 30 DIAS	VENCIDO MAS 30	Total general
CORTO PLAZO	943.758,07	201.655,60	379.586,29	1.524.999,96
FINANCIERA	950.772,17	290.722,18	385.615,69	1.627.110,04
LARGO PLAZO	306.354,26	6.692,39	74.192,30	387.238,95
Total general	2.200.884,50	499.070,17	839.394,28	3.539.348,95

VEHÍCULOS RETAIL PESADOS				
LINEA	VIGENTE	VENCIDO 30 DIAS	VENCIDO MAS 30	Total general
CORTO PLAZO	1.519.833,90	419.938,10	155.739,89	2.095.511,89
FINANCIERA	25.610,00	29.990,00	65.200,32	120.800,32
LARGO PLAZO	464.930,18	14.926,02	71.471,90	551.328,10
Total general	2.010.374,08	464.854,12	292.412,11	2.767.640,31

A continuación detalle de la composición de la cartera.

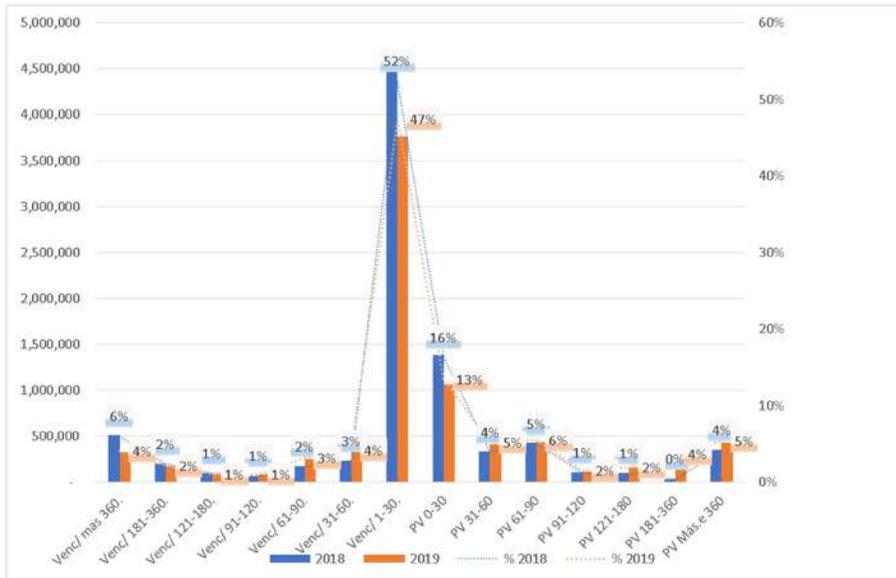
CARTERA POR EDAD... Por vencer / Vencido		
PERIODO EDAD	VALOR	%
Por vencer V Más.e 360	327,789	4.1%
Por vencer V 181-360	172,486	2.2%
Por vencer V 121-180	80,585	1.0%
Por vencer V 91-120	86,667	1.1%
Por vencer V 61-90	250,663	3.2%
Por vencer V 31-60	337,861	4.3%
Por vencer V 0-30	3,762,103	47.4%
Vencido 1-30.	1,066,660	13.4%
Vencido 31-60.	413,180	5.2%
Vencido 61-90.	440,697	5.6%
Vencido 91-120.	121,021	1.5%
Vencido 121-180.	155,543	2.0%
Vencido 181-360.	292,597	3.7%
Vencido mas 360.	428,565	5.4%
Total general	7,936,418	100%
Cartera VIGENTE	5,018,154	63.2%
VENCIDA < 30 días	1,066,660	13.4%
VENCIDA > 31 días	1,851,604	23.3%

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

VENCIDO 361 - 00			
RAZON SOCIAL	VALOR	LINEA	ESTATUS DEL CREDITO
BOLIVAR COMPAÑIA DE SEGUROS DEL ECUADOR EN LIC	148.165,52	ADMINISTRACIÓN	Empresa en liquidacion
FUERTES DAZA JORGE ROBERTO	147.908,59	ADMINISTRACIÓN	Proceso legal
ESCOBAR ORTIZ CESAR GENARO	47.464,28	VEHÍCULOS RETAIL PESAD	Pago carroceros reg en 2020
ANGLO AUTOMOTRIZ S.A. ANAUTO	26.844,51	MECANICA PESADOS	Empresa en liquidacion
BONILLA ARTEAGA ANA LUCIA	14.000,00	VEHÍCULOS LIVIANOS	Proceso legal
AUTOMOTRISA INGENIERIA AUTOMOTRIZ S.A.	10.113,61	POSVENTA	Proceso legal

VENCIDO 181 - 360			
RAZON SOCIAL	VALOR	LINEA	ESTATUS DEL CREDITO
AUTOMOVIL CLUB DEL ECUADOR ANETA	51.989,10	VEHÍCULOS LIVIANOS	Saldo pendiente
VILLAVICENCIO ZAMORA ANITA MARIA	32.476,00	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado por anular
DIAZ ALQUINGA JUANA MARCELINA	31.120,40	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado por anular
MORALES MOLINA SANTIAGO ROLANDO	24.100,00	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado por anular
PACHECO ZAMBRANO LINO MANUEL	19.089,00	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado anulado 20
MOLINA CHAMORRO ANDRES EDUARDO	15.390,00	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado por anular
AGUIRRE HERNANDEZ RODRIGO XAVIER	15.210,31	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado por anular
TENE LLUMIPANTA RICAR PAUL	14.990,00	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado por anular
PEÑA ROMAN CARMEN MERCEDES	13.607,18	VEHÍCULOS LIVIANOS	VH no entregado anulado 20

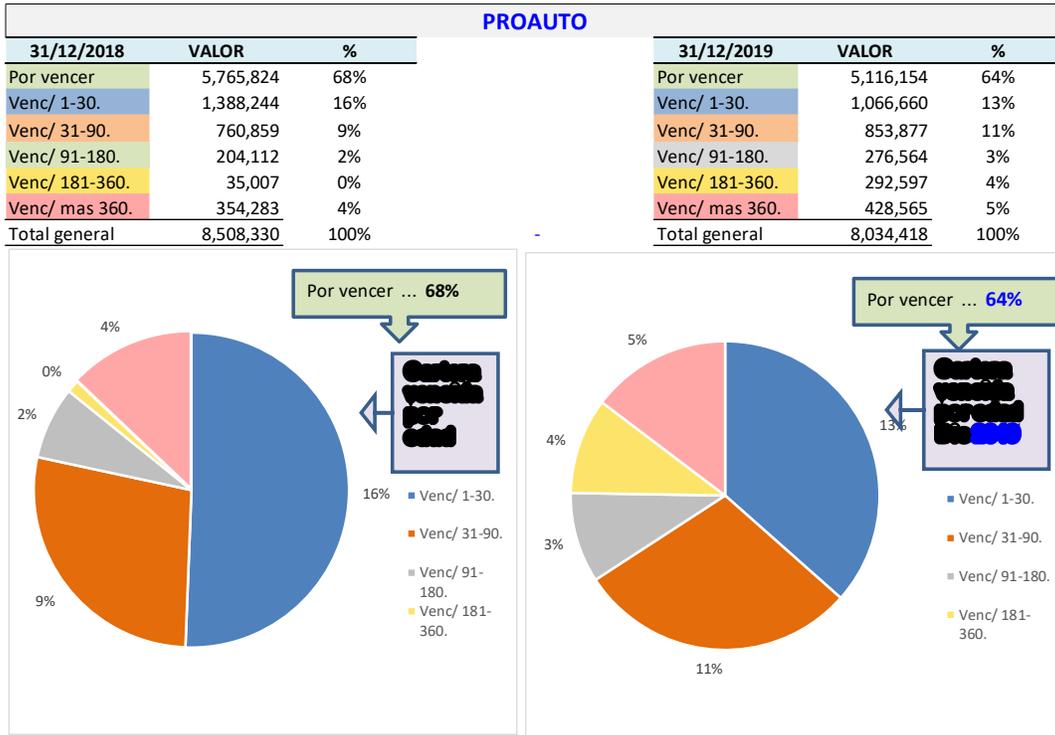
La mayoría de esta cartera ha sido revertida (anulación) en los primeros 3 meses del 2020.



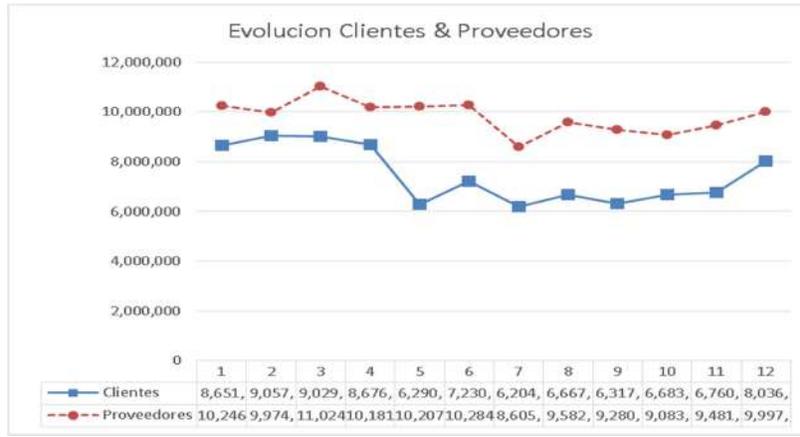
Contáctanos:
3815370

[/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

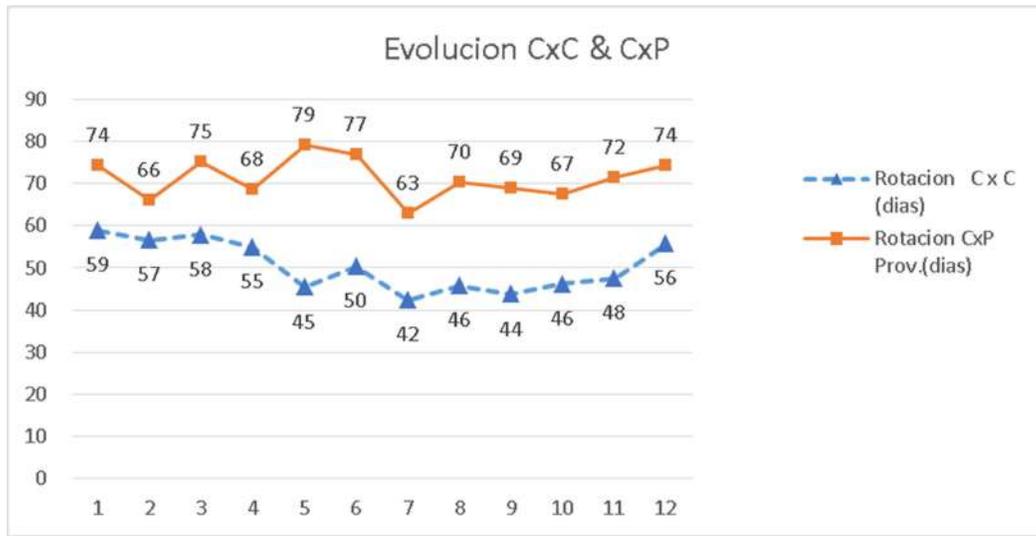
QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.



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 un aproximado de 500 mil de dólares adicionales al recorte realizado a finales del 2018 que alcanzo 2.01 millones de dólares, en recursos que nos permitieron reducir parte del pasivo bancario con el consecuente ahorro de gastos financieros.



En la gráfica a continuación se puede apreciar el comportamiento de los días de cartera que pasan de 59 a 56 días, se puede apreciar que el comportamiento de la cartera se logra reducir hasta 42 o 44 días liberando recursos que permiten disminuir el apalancamiento financiero, sin embargo para el mes de diciembre anotamos un incremento en el tamaño de la cartera debido a las facturaciones de fin de año que no pudieron matricularse y en consecuencia concluir el proceso de venta y recuperación de cartera, incrementando el número de días de cartera de 48 a 56 días.



Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

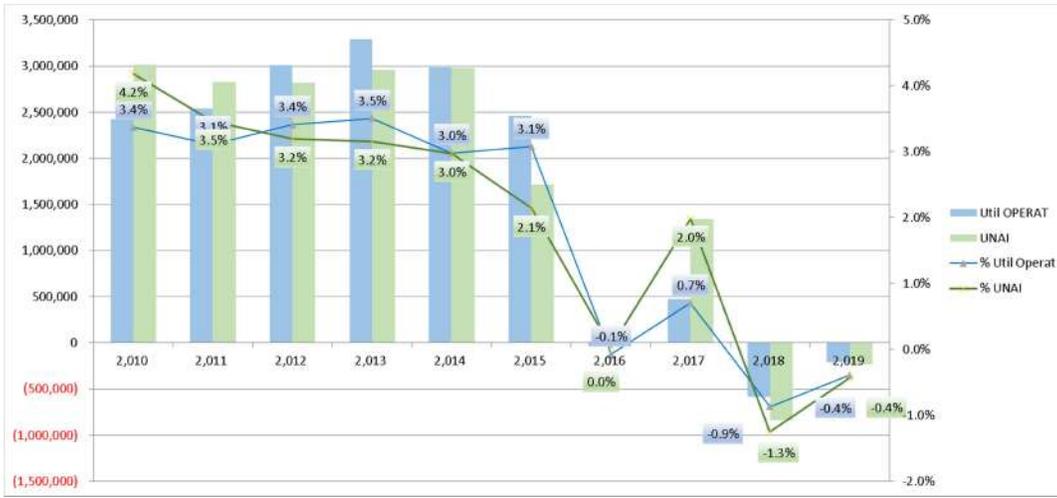
QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

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	2,019
Util OPERAT	2,425,619	2,536,317	3,011,925	3,287,565	2,987,280	2,463,394	(38,462)	475,815	(582,527)	(208,742)
UNAI	3,012,293	2,827,487	2,821,860	2,961,655	2,981,821	1,714,093	17,060	1,344,885	(841,264)	(232,642)
% Util Opera	3.4%	3.1%	3.4%	3.5%	3.0%	3.1%	-0.1%	0.7%	-0.9%	-0.4%
% UNAI	4.2%	3.5%	3.2%	3.2%	3.0%	2.1%	0.0%	2.0%	-1.3%	-0.4%

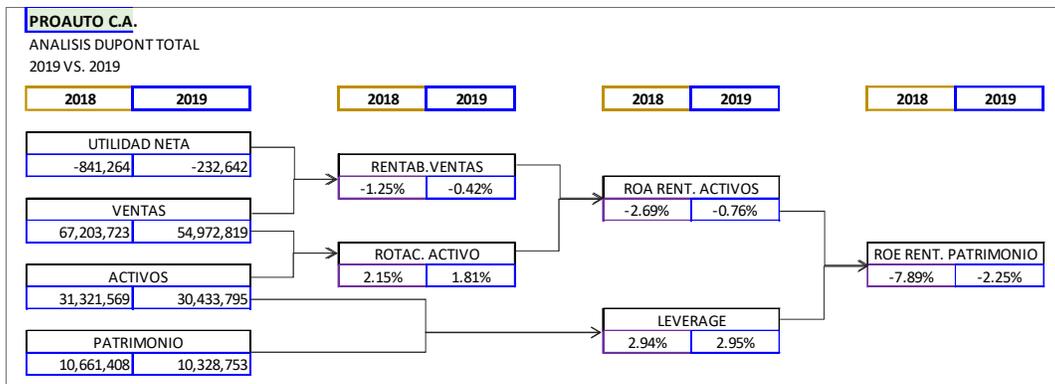


Durante el año 2018 y el primer semestre del 2019 la compañía realizó una reestructuración enfocada en reducción de gastos y un trabajo en ética y valores que llevo a una reestructuración del área comercial, estas acciones no nos han permitido obtener un desempeño optimo pero se ha logrado reducir considerablemente la perdida y enfocar la compañía para un crecimiento y mejores resultados.

Comportamiento de las cuentas de utilidad y gastos en el tiempo medidos en porcentaje sobre las ventas.



ANÁLISIS DE DUPONT



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

BALANCE GENERAL

PROAUTO	dic-2018	dic-2019
ACTIVO:		
Bancos y Depósitos	488,055	357,309
Clientes	8,462,785	8,036,688
Relacionadas	218,084	15,704
Empleados	5,544	17,899
Impuestos/Retención Fuente	1,547,148	2,056,178
Otros/Licitaciones	1,083,170	1,955,844
Reserva Cuentas Malas	-133,030	-173,693
Inventarios Vehiculos	7,255,069	6,048,418
Inventarios Repuestos	2,295,631	1,935,376
Inventarios en Proceso	234,618	230,443
Gastos Anticipados	133,747	105,062
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	21,590,820	20,585,228
Activo Fijo Neto	7,348,803	7,074,398
Otros Activos	2,381,946	2,774,170
TOTAL ACTIVOS	31,321,569	30,433,795
PASIVO:		
Préstamos Bancarios	1,455,234	3,115,210
Obligaciones Porcion C/P	640,334	2,022,934
Proveedores	10,430,320	9,997,811
Impuestos por Pagar	163,226	201,806
Interés Dif. Ventas	0	
Relacionadas	1,279,041	1,689,719
Gastos Acumulados	654,384	538,439
Anticipo Clientes	392,400	395,577
Otros	55,005	195,981
TOTAL PASIVO CORRIENTE	15,069,943	18,157,476
Largo Plazo	468,467	820,616
Obligaciones Porcion L/P	5,121,750	1,126,950
TOTAL PASIVO	20,660,160	20,105,042
PATRIMONIO:		
Capital	7,300,000	7,300,000
Aporte Futura Capitalización	0	
Reservas	3,598,029	3,598,029
Ajustes NIIF's	604,643	504,630
Resultados Anteriores	0	-841,264
Resultados del Ejercicio	-841,264	-232,642
TOTAL PATRIMONIO	10,661,408	10,328,753
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	31,321,569	30,433,795



ESTADO DE RESULTADOS

PROAUTO C.A.

Resultados (año 2018 vs. 2019)... Comparativo corte al mes de **DICIEMBRE**

CUENTA	ACUMULADO				
	2,018	%	2,019	%	Var 2019
UNIDADES Vh.	2,920		2,248		(672)
VENTAS NETAS	67,203,723	100.0%	53,780,812	100.0%	(11,304,487)
Vehiculos Livianos	50,472,087	75.1%	38,697,882	72.0%	(11,774,206)
Vehiculos Pesados	7,564,005	11.3%	6,906,191	12.8%	(657,814)
Repuestos	6,072,597	9.0%	5,195,736	9.7%	(876,861)
Taller	3,095,034	4.6%	2,981,003	5.5%	(114,031)
COSTO DE VENTAS	60,890,905	90.6%	48,358,584	89.9%	(9,905,928)
Vehiculos Livianos	47,432,489	94.0%	36,189,396	93.5%	(11,243,093)
Vehiculos Pesados	6,992,374	92.4%	6,416,062	92.9%	(576,312)
Repuestos	4,662,493	76.8%	4,151,221	79.9%	(511,272)
Taller	1,803,548	58.3%	1,601,905	53.7%	(201,643)
UTILIDAD BRUTA					
Vehiculos Livianos	3,039,598	6.0%	2,508,485	6.5%	(531,112)
Vehiculos Pesados	571,631	7.6%	490,129	7.1%	(81,502)
Repuestos	1,410,104	23.2%	1,044,515	20.1%	(365,589)
Taller	1,291,486	41.7%	1,379,098	46.3%	87,612
UTILIDAD BRUTA	6,312,818	9.4%	5,422,228	10.1%	
% Utilidad Bruta	9%		10%		
GASTOS FIJOS	3,468,154	5.2%	2,783,252	5.2%	(684,903)
Vehiculos	2,195,210		1,693,704		(501,506)
Repuestos	515,530		374,802		(140,729)
Taller	757,414		714,746		(42,668)
GASTOS VARIABLES	2,604,486	3.9%	2,040,449	3.8%	(564,036)
Vehiculos	1,933,756		1,523,381		(410,375)
Repuestos	374,927		232,512		(142,415)
Taller	295,803		284,557		(11,246)
TOTAL GASTOS	6,072,640	9.0%	4,823,701	9.0%	(1,248,939)
Vehiculos	4,128,966	7.1%	3,217,085	7.1%	(911,881)
Repuestos	890,457	14.7%	607,313	11.7%	(283,144)
Taller	1,053,217	34.0%	999,303	33.5%	(53,914)
UTILIDAD OPERATIVA x LINEA					
Vehiculos	-517,738	-0.8%	-218,470	-0.4%	299,267
Repuestos	519,647	0.8%	437,202	0.8%	(82,445)
Taller	238,269	0.4%	379,796	0.7%	141,526
GASTOS ADMINISTRATIVOS CORPORATIVO (NETO)	625,979	0.9%	612,293	1.1%	(13,686)
	196,726	0.3%	194,976	0.4%	(1,750)
UTILIDAD OPERATIVA NETA	-582,527		-208,742		
% Utilidad Operat.	-0.9%		-0.4%		
Otros Ingresos	1,431,136	2.1%	1,468,984	2.7%	37,847
Interés de Mora	1,195		13,738		
Interés Clientes	106,755		67,688		
Dividendos Recibidos	17,264		20,299		
Comisiones Seguros	126,100		112,008		
Comisiones Usados	34,753		15,244		
Otros Ingresos	1,145,069		1,192,007		
Otros Egresos	1,689,873	2.5%	1,492,884	2.8%	(196,990)
Préstamos Directos	933,359		643,390		
Vehiculos Produbanco	149,078		310,442		
Otros Egresos	607,436		539,051		
NETO OTROS Ing/Gtos	-258,737		-23,900		
% Utilidad Operat.	-0.4%		0.0%		
U.N.A.I.	-841,264	-1.3%	-232,642	-0.4%	608,622
% UNAI	-1.3%		-0.4%		

Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](#) [i/ChevroletProauto](#) [www.proauto.com.ec](#)

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Window

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA

PROAUTO C.A.
CONCILIACIÓN TRIBUTARIA 2019

INGRESOS	55,542,156.35
COSTOS Y GASTOS	55,920,870.93
CONCILIACIÓN TRIBUTARIA	
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-378,714.58
(-) Participación a Trabajadores	0.00
(-) Dividendos Exentos y Efectos por Método de Participación (Valor Patrimonial Proporcional) (Campos 6024+6026+6132)	-20,299.13
(-) Otras Rentas Exentas e Ingresos No Objeto de Impuesto a la Renta	0.00
(+) Gastos No Deducibles Locales	220,754.50
(+) Gastos Incurridos para Generar Ingresos Exentos y Gastos Atribuidos a Ingresos No Objeto de Impuesto a la Renta	1,000.00
Por Valor Neto Realizable de Inventarios	14,893.38
Por provisiones para desahucio pensiones jubilares patronales	87,136.06
(+/-) Por Otras Diferencias Temporarias	
UTILIDAD GRAVABLE	-75,229.77
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	0.00
Anticipo Determinado Correspondiente al Ejercicio Fiscal Declarado (Traslade Campo 879 Declaración Período Anterior)	-152,449.02
(-) Crédito Tributario de Años Anteriores	-350,377.01
Subtotal Impuesto a Pagar	0.00
Subtotal Saldo a Favor presente ejercicio	502,826.03
Crédito tributario de años anteriores	185,058.23
Subtotal Saldo a Favor presente acumulado	687,884.26

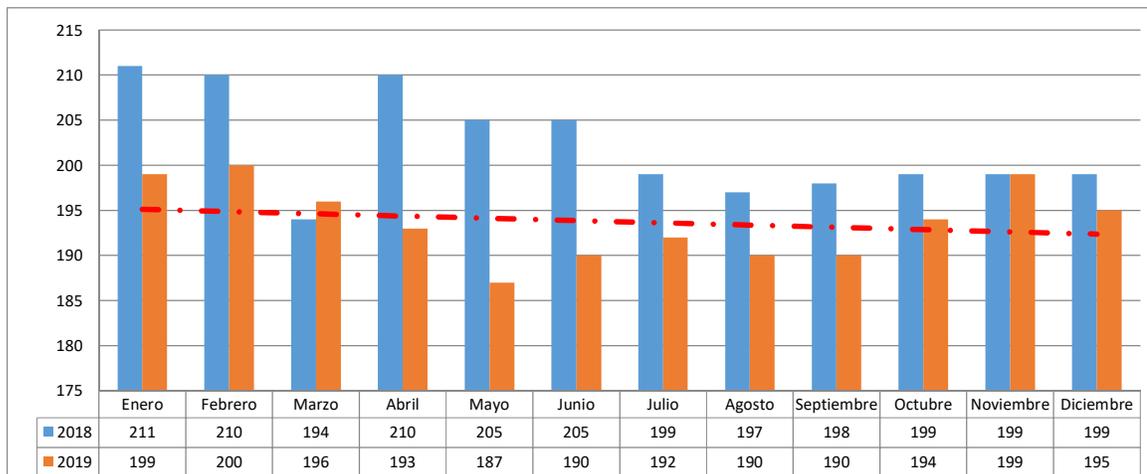
Contáctanos:
3815370

 /ProautoChevrolet  /ChevroletProauto  www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
 CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

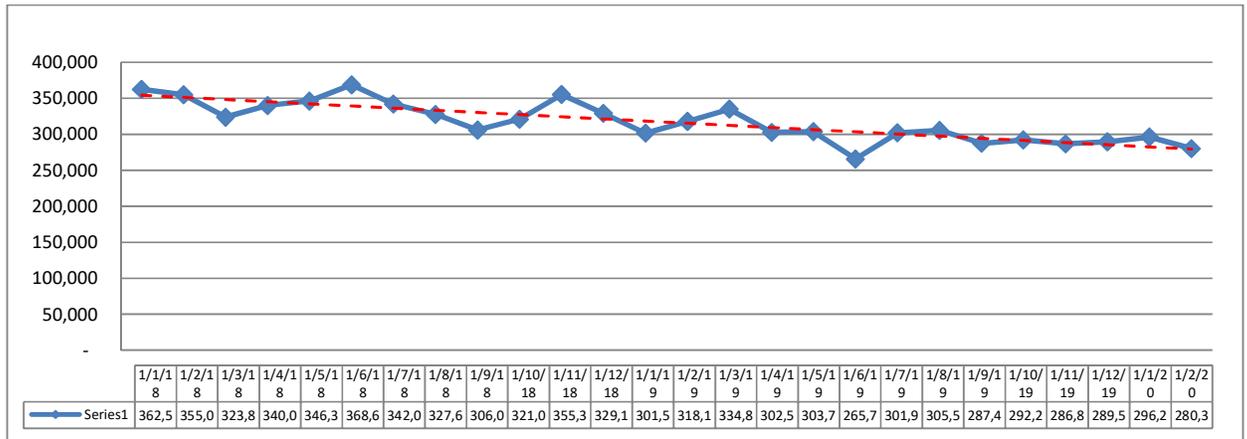
TALENTO HUMANO

Dentro del proceso de gestión la disminución y optimización de la plantilla cuantitativa fue el enfoque de trabajo, durante el 2do semestre del año 2018 y el año 2019. Se da inicio a la restructuración de las áreas funcionales y modificando el tamaño que permitan cumplir con el objetivo final, 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 y optimización de recursos poli funcionando posiciones administrativas apoyados en el proceso de fusión de Proauto y Mirasol



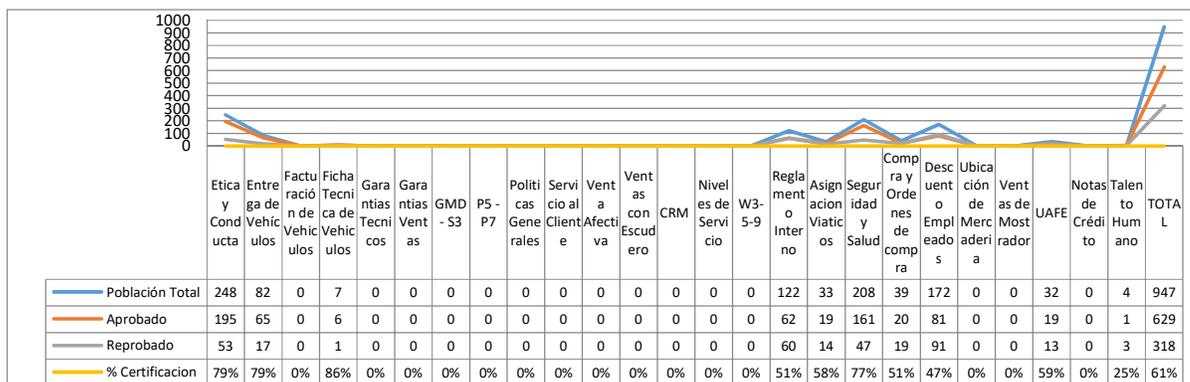
COSTO ESTRUCTURAL:

A inicios del año 2019 el costo de nómina ascendía a 368 mil dólares y al finalizar el año 2019 el costo de la nómina es de 280 mil. La reducción de costos asciende 88 mil dólares mensuales que representa un 23,9% de la nómina inicial.



CERTIFICACIÓN E INDUCCIÓN POR PROCESOS

Es muy importante promover la adaptación del equipo humano a la cultura organizacional, por ello este último año se centró en potencializar la certificación de inducción basada en el conocimiento de los procesos existentes dentro de las diversas líneas comerciales tanto para el personal nuevo como para los antiguos, al finalizar el año 2019 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, Proauto y AutoFactor, la población objeto de certificación fue de 947 colaboradores y se certificaron 629 equivalente a un 61%, el objetivo es consolidar el dominio que permita eliminar errores, reprocesos, minimizar riesgos y mejore la productividad, calidad de servicio y excelencia en el desempeño laboral.



Contáctanos:
☎ 3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

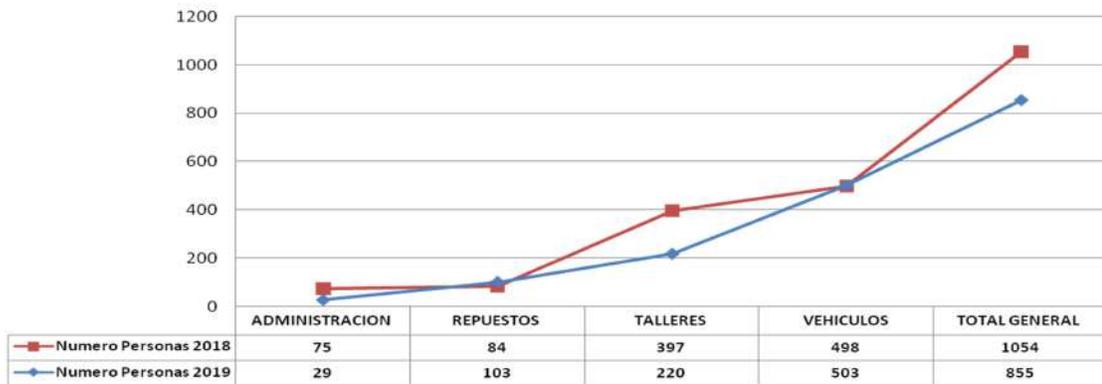
QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

FORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

Este año se trabajó con Autotraining en el avance de las mallas de formación para los cargos de: Técnicos, Asesores de Repuestos, Jefes de Taller, Asesores de Ventas, y Administración, población que fue de 855 colaboradores, sumando 3352 horas de formación, cabe indicar que este año la cede de formación se apertura en Agosto lo que limitó a que logremos el objetivo global, el objetivo aprovechar al máximo el costo fijo de inversión que se paga a GM mensual.

DE PERSONAS CAPACITADAS PROCESOS FORMACIÓN



ROTACIÓN DE PERSONAL

Uno de las tendencias y objetivos importantes ha sido el buscar la estabilidad de recurso humano, dentro de las diferentes áreas de la organización. A través de la implementación de procesos y auditorias se ha buscado generar una cultura organizacional con valores éticos y enmarcados en un ganar ganar, adicional se valora mes a mes la productividad de los colaboradores lo se tomaron acciones correctivas, sumado a esto los ajustes de poli función y unificación de BackOffice en proceso de fusión dentro de las empresas lo que ha generado que los indicadores de IRP para el 2019 generen un incremento de la rotación de 42.65 del año 2018 a 45.55 con 92 colaboradores desvinculados.

Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

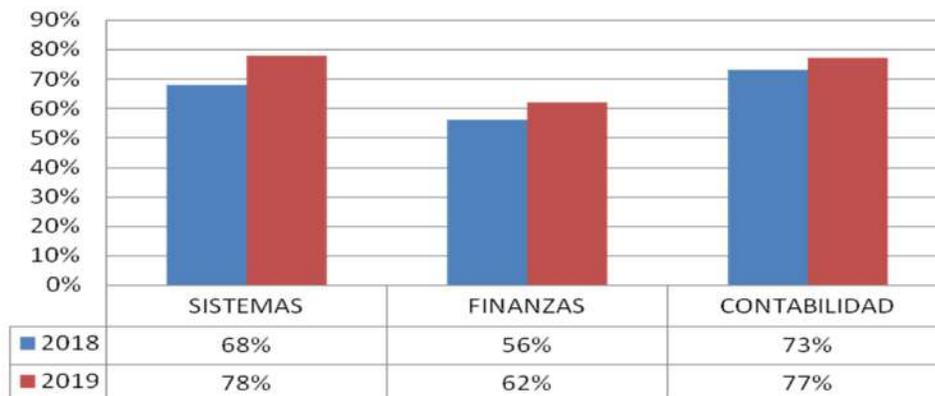
QUITO: Av. Granados, Monteserrín, Condado Shopping y Carapungo.
 CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.



ÍNDICES DE SATISFACCIÓN DE SERVICIO INTERNO

En el año 2018 implementamos las mediciones de satisfacción interno de los servicios dentro de las diversas áreas, hemos venido trabajando en el cambio de una cultura, que ha sido importante de la gestión organizacional al ser estructuras que tienen vinculación directa con las líneas comerciales y de servicio, este concepto ha tenido importantes cambios y más allá ha buscado en generar conciencia de brindar un servicio de calidad, al finalizar el período 2019 los resultados que se obtuvieron en las diversas áreas, podemos apreciarlo en la lámina a continuación.

INDICADORES CSI



CLIMA Y CULTURA ORGANIZACIONAL

Dentro de las premisas de la Gerencia General ha sido el fortalecer un clima y cultura organizacional con colaboradores autónomos, creativos, enfocados a resultados, que trabajen en equipo y generen un nivel de engagement importante para la organización, es por ello que se ha trabajado durante todo el año en generar actividades y acciones que

busquen solidificar a la compañía como una familia y haciéndolos sentir como propio los logros organizacionales

Assesment Proauto



Reconocimientos



Familia



Desayunos



Cumpleaños



Integración



Fiestas de Quito



Talleres



Contáctanos:
3815370

[f/ProautoChevrolet](https://www.facebook.com/ProautoChevrolet) [i/ChevroletProauto](https://www.instagram.com/ChevroletProauto) www.proauto.com.ec

QUITO: Av. Granados, Montserratín, Condado Shopping y Carapungo.
CAYAMBE: Panamericana Norte Km. 1 vía Otavalo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

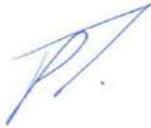
ASPECTOS LEGALES

Los casos legales de PROAUTO durante el año 2019 se encuentran detallados en el Informe de Auditoría Externa, documento anexo a este informe

Un agradecimiento al equipo humano que conforma Proauto por su compromiso, esfuerzo y su diaria contribución al crecimiento de la compañía.

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

Atentamente,



Pedro Torres Peña
Gerente General
Proauto C.A.