

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA PROAUTO C.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006.

Cumpliendo con la obligación legal y estatutaria, pongo a consideración de los señores accionistas de Proauto, el siguiente informe relacionado con el ejercicio económico del año 2006.

Situación Política – Económica Nacional

En el segundo semestre del año 2006, el País volvió a vivir la incertidumbre política que ha sido la constante de la última década, debido a las elecciones generales que se desarrollaron en dos vueltas y de la cual resultó electo el economista Rafael Correa, como Presidente del Ecuador por un período de 4 años.

La economía continua sustentándose en el precio del petróleo que, durante el año pasado, mantuvo aun un nivel muy alto, aunque con tendencia a bajar. Se sustentó también en las remesas de los inmigrantes que continúan creciendo. La dolarización, adoptada hace ya seis años, parecería continuar relegando a un segundo plano los temas políticos. El País se ha adaptado a esa suerte de inestabilidad política permanente y es por ello que los indicadores económicos no muestran lo que realmente ocurre, como podría haber sucedido en el pasado con la inflación, tasas de interés, balanza comercial, política monetaria y cambiaria. Sin embargo, esto podría cambiar, pues el equipo del nuevo Gobierno, incluyendo al Presidente, han manifestado estar en contra del sistema monetario actual y su intención de realizar cambios importantes en la política económica y fiscal, cambios que podrían mostrar escenarios muy diferentes a los actuales en materia económica.

La inflación cerró en 2,87% comparada con la del 2005 que fue del 3,21%. El PIB creció 3.46%, más bajo que el crecimiento promedio de Latinoamérica que fue del 5%.

Principales Indicadores Económicos a Diciembre 2006

Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad	US\$ 2.023.300
PIB	US\$ 4.892.000
PIB per cápita	US\$ 3.050
Desempleo	9.03%
Crecimiento del PIB	12.07%
Inflación Anual	2.87%
Exportaciones	US\$ 12.363.000
Importaciones	US\$ 11.215.000
Balanza Comercial	US\$ 1.148.000
Deuda Externa Publica	US\$ 10.215.289
Calificación de Riesgo País	920 puntos
Remesas emigrantes	US\$ 2.868.000

El Mercado Automotor

La venta de vehículos nuevos en Ecuador volvió a crecer con relación al año 2005, de 81.893 a 87.599 unidades.

Este crecimiento de la Industria se dio mayormente en la Costa y particularmente en Guayaquil.

Las ventas por categoría fueron las siguientes:

Segmento	Unidades	%
Automóviles	42,568	49%
Camionetas	18,905	22%
SUV	15,779	18%
Vans	1,407	2%
Camiones y Buses	8,940	10%
TOTAL	87,599	100%

Por primera vez, el segmento de automóviles llegó al 50% de la Industria, cayendo el de camionetas.

Durante el 2006, se importaron 57.476 vehículos, mientras que la producción nacional fue de 51.762 unidades. Se exportaron 20.283 vehículos, todos de marca Chevrolet, a Colombia y Venezuela.

GM vendió un total de 39.855 vehículos, con una participación del 45.5% sobre la Industria, comparado con el 45.9% del año anterior. De ese total, la red de concesionarios de GM vendió 38.462.

El resultado de Chevrolet se basó mayormente en la venta de sus modelos Activos, que se comercializan en los segmentos económicos más bajos del mercado, en base a precios y márgenes muy reducidos; uno de ellos, el Corsa Evolution, es el modelo más vendido en Ecuador, con 11.498 unidades, igual al 13.1% de la Industria total. Chevrolet bajó su participación en un segmento muy importante, como es el de las camionetas, así como en el segmento de vehículos todo terreno, en el que la marca continúa perdiendo participación, pues no se ofrece nuevos productos, desde hace varios años.

Marcas como Mazda, Toyota, Hyundai, Ford, Mitsubishi, siguen siendo las principales competidoras de Chevrolet. Mazda es fuerte mayormente en camionetas y pasajeros; Toyota compite en todos los segmentos del mercado, al igual que Hyundai; Ford ofrece producto importado de USA en los segmentos de vehículos grandes y caros; y, Mitsubishi es fuerte con sus SUV y camiones livianos mayormente por precios.

Sobresale también Peugeot que, participando únicamente en el segmento de pasajeros, coloca un importante número de unidades en el mercado.

El mercado viene experimentando cambios muy importantes. Como hemos dicho, crece el segmento de pasajeros pequeños, mientras que el de camionetas continua cayendo.

La Compañía

Proauto tuvo un año bueno en todas sus líneas de negocios. Aun cuando la venta de vehículos disminuyó en número de unidades y en facturación, con relación al año 2005, el resultado financiero fue mejor.

La facturación en las tres líneas de negocio, los márgenes brutos y la utilidad antes de impuestos y empleados, comparados con el año 2005 fueron los siguientes:

Rubro	2005	2006	% Diferencia
Vehículos	44,068,223	40,503,538	-8%
Mano de Obra Talleres	1,793,686	2,135,585	19%
Repuestos	2,596,817	3,477,076	34%
Total	48,458,726	46,116,199	-5%
Margen Bruto	4,478,628	4,485,717	0%
Margen Bruto/Ventas	9%	10%	1%
Utilidad	1,408,601	1,923,927	37%
Utilidad/Ventas	3%	4%	1%

Línea de Vehículos: La evolución de la venta de vehículos y la participación sobre el producto de General Motors a nivel nacional y local durante los últimos 10 años han sido las siguientes:

Año	Ventas (Unidades)	Participación Total GM	Participación GM Quito
1.996	673	5.50%	12.30%
1.997	746	5.60%	13.20%
1.998	1,181	7.40%	16.70%
1.999	500	9.80%	21.50%
2000	1,019	10.10%	20.90%
2.001	2,360	9.30%	20.70%
2.002	3,957 *	12.90%	26.20%
2.003	2,614	10.20%	22.00%
2.004	2,317	9.00%	21.30%
2.005	2,859	7.60%	19.70% **
2.006	2,531	6.60%	18.60% **

* Flota Policía 1.125 unidades

** % sobre la venta de concesionarios

Proauto perdió participación sobre la venta de producto Chevrolet a nivel nacional, debido a que la marca, como dijimos, creció mayormente en la Costa y en el resto del País lo hizo con la venta de los productos de menor precio y márgenes (Activos), mientras que la Compañía se dirige mayormente a segmentos más altos, con productos en los que Chevrolet continua perdiendo competitividad, como son los SUV. También porque, como estrategia, hemos considerado más importante defender nuestros márgenes antes que hacer volumen. Otra de las razones fue porque GM comercializa, desde hace un tiempo, sus productos directamente a clientes flotistas, especialmente a Empresas e Instituciones del Estado, segmentos en los que Proauto tradicionalmente ha sido muy fuerte.

Sin embargo, pienso que el factor que más pesa para que se produzca esta pérdida de participación se debe a lo que ocurrió en los años anteriores. Mientras los otros concesionarios de la marca hicieron inversiones para crecer el número de puntos de ventas en todo el País, Proauto realizó una fuerte inversión en la adquisición de los accionariados en las compañías E. Maulme y Mirasol. Es cierto que perdió ventaja competitiva frente a los concesionarios con mayor número de puntos de venta en Quito, que pudieron aprovechar mejor este comportamiento del mercado en los últimos años, pero el resultado final ha sido favorable para la Compañía.

Postventa Talleres

El negocio de postventa de la Compañía facturó \$ 5.612.661, que es 12% de la facturación total de la Compañía (9% en el 2005), con una utilidad bruta de \$ 1.612.192, que representa el 36% de la utilidad bruta total (29% en el 2005).

El número de unidades atendidas en los talleres de la Compañía creció en forma importante, como se muestra a continuación:

Año	Unidades Atendidas	Promedio Diario
1.996	5,017	20
1.997	5,332	21
1.998	6,634	27
1.999	6,732	26
2000	7,999	31
2.001	13,271	49
2.002	18,268	68
2.003	20,387	73
2.004	20,992	76
2.005	22,198	80
2.006	24,719	91

La facturación promedio por vehículo atendido en los talleres subió de \$ 80 en el 2005 a \$ 88 en el 2006, es decir un 10%; mientras que el número de vehículos aumentó en 11%.

El taller de chapa y pintura, que desde el año pasado lo manejamos directamente, ha experimentado un gran crecimiento y es una operación muy rentable; en este taller se hizo una inversión considerable en capacitación y en definición de procesos, para obtener dos de tres certificaciones que otorga el proveedor de pinturas Sikens que nos permite creer que podremos mantener a esta operación trabajando cada día en forma más eficiente, para suplir la falta de espacio, que es el limitante en este momento. La siguiente certificación esperamos obtenerla durante el primer semestre del 2007.

El Chevy Express en Miravalle se cerró al final del año pasado. Esta operación quedó extremadamente pequeña y no pudimos cubrir los gastos con su producción.

Repuestos

La rotación de repuestos fue de 3 veces en el año, índice que indica que nuestro inventario no tiene un problema mayor de obsolescencia. Indica también que tenemos una oportunidad de mejorar nuestro desempeño en esta línea. Estamos trabajando principalmente en mejorar la calidad del inventario, analizando mejor nuestras compras y cambiando el sistema de órdenes a GME, que nos permita acceder a los descuentos que ofrece la marca por cumplimiento de objetivos. También se está trabajando muy fuerte en mejorar la relación de nuestra venta directa de mostrador vs. ventas del taller, creciendo la primera porque es en ella donde podemos mejorar.

Se ha contratado un estudio de mercado, con la ayuda de GME, para identificar a potenciales clientes de repuestos (talleres y tiendas) ubicados en la zona de influencia de nuestras instalaciones en Quito, que consideramos será una herramienta muy importante para lograr el objetivo de crecimiento en repuestos que nos hemos propuesto. Los resultados estarán listos en abril de este año.

Se resolvió cerrar la tienda de repuestos "Solo Chevrolet" que operaba desde hace un año en el sur de la Ciudad. Esto se hizo porque, muy cerca, se inauguró un nuevo concesionario Chevrolet completo. Sin embargo, se estableció una estrategia para continuar atendiendo a nuestros más importantes clientes de ese sector de la ciudad.

Personal

Al inicio del año en la Compañía laboraban en total 97 personas y, al finalizar, fueron 128. El incremento se dio por las operaciones de Cayambe y negocio de usados, mayormente, pero también porque parte del personal que trabajó como contratista fue y seguirá siendo incorporado a la nómina, debido a los últimos cambios en la legislación laboral, que se aprobaron a final del año. Como en años anteriores, se hizo una importante inversión en entrenamiento de todo el personal, que recibió un total de 2.336 horas de capacitación.

E. Maulme y Mirasol

Las dos Compañías tuvieron un buen desempeño, el año anterior. Sin embargo, nos preocupa una disminución de la demanda de vehículos, que se empieza a sentir en la Costa y que, de continuar la tendencia, afectará a E. Maulme. Mirasol, en el Austro, cerró un año con un buen resultado, tanto en Cuenca como en Loja y Azogues.

Nos preocupa aun la inversión de Mirasol en un monto muy importante que mantiene en la compañía Miracom y los contingentes que están implícitos. El año pasado, Miracom ha logrado ordenarse en sus finanzas, pero los problemas comerciales y de cartera aun son importantes, en una línea de negocio que muy poco conocemos.

Finanzas

Durante el año 2005, se refinanciaron varios de los pasivos de la Compañía, mejorando en algunos casos en forma importante las tasas de interés que se pagaban. Igualmente se consiguió una disminución de la tasa que aplica GMAC para el financiamiento del inventario de vehículos nuevos, para las tres compañías, Mirasol, E. Maulme y Proauto, que, a partir del primero de enero del 2006, pagaron un punto porcentual menos, en forma de excepción. En el caso de PROAUTO, además se reemplazó la garantía bancaria que garantizaba la línea de crédito, con las acciones de E. Maulme como colateral, lo que representó un importante ahorro.

La Compañía recibió por segundo año un dividendo en dinero por sus acciones en E. Maulme y en Mirasol. Por su parte, también repartió un dividendo en numerario, por un valor similar, a sus accionistas.

En el 2006, se incrementó el capital social de la Compañía a USD. 5'130.000,00.

Los índices financieros de la Compañía han mejorado en el 2006 con relación al año anterior.

Leasing Inmobiliario

El plazo del leasing inmobiliario contratado con el Banco del Pichincha, en el año 1998, concluyó en noviembre del año 2005, e hicimos efectiva la opción de compra del local, aunque hasta la fecha de este informe no se ha podido instrumentar el contrato de traspaso de la propiedad con el Banco.

Renovación contrato arrendamiento vehículos

Los contrato de arrendamiento de vehículos con el Banco del Pichincha y con Diners Club continúan vigentes. Se ha confirmado que si bien existen una serie de riesgos, el negocio de arrendamiento de vehículos puede ser un buen negocio en el que se puede seguir incursionando en un futuro.

Departamento de Mercadeo

En noviembre del 2006, se realizo la reunión anual de planificación de presupuestos que se viene haciendo desde hace algunos años, en forma conjunta con los equipos gerenciales de Mirasol y E. Maulme y entre otras cosas se propuso el desarrollo de un Departamento de Mercadeo para las tres Compañías, el mismo que a esta fecha se encuentra en implementación y que tendrá a su cargo el diseño y ejecución de estrategias de mercadeo, publicitarias y promocionales de las tres compañías MEP.

Nuevos Proyectos: Patio Usados/Cayambe

La nueva concesión Chevrolet en la ciudad de Cayambe entró a operar en abril del año pasado, como estuvo previsto. Los resultados durante el 2006 fueron mejores que los presupuestados, tanto en venta de vehículos como en postventa. Con una inversión no mayor, tenemos una concesionaria completa que atiende las necesidades del sector norte de esta provincia

Durante el segundo semestre, arrancó también la operación de venta de usados, en el patio de inventario de vehículos nuevos.

Accesorios

Estamos muy interesados en el desarrollo de una nueva línea de negocios con la venta de accesorios, como un complemento en la comercialización de vehículos, que nos deja un margen muy interesante. En este año pensamos superar los \$ 200 en accesorios, por unidad vendida.

Plan inmigrantes/Mnemoland

Iniciamos la comercialización con el Plan Inmigrantes de la compañía española Mnemoland que otorga financiamiento a ecuatorianos residentes en España, para la adquisición de vehículos. Es ésta una alternativa de negocio muy interesante que

pensamos tiene mucho futuro. El año pasado, vendimos 24 unidades con este Plan y en este año esperamos hacer un número importante de negocios a través de Mnemoland, pues, a partir del segundo trimestre, se iniciará el funcionamiento de cajeros multiservicios en España, a través de los cuales se concederán los créditos para la compra de vehículos.

Sistema DMS

El nuevo sistema DMS está operando desde mediados de año y sus resultados son muy satisfactorios, en especial en lo relacionado con el control de inventario de repuestos. Es una herramienta que nos permitirá mejorar varios aspectos del negocio, relacionados con el control y con la atención al cliente. Mirasol y E. Maulme también trabajan con este sistema y con ello se podrán estandarizar procesos y políticas de control en las tres Compañías.

El 2007

Pensamos que el 2007 debería ser también un año importante para el negocio automotor en el País, aunque preocupa las limitaciones de crédito para el financiamiento de vehículos que se empieza a sentir. Para la Compañía esperamos un buen resultado en venta de vehículos y en postventa.

Quito, Marzo 2007



E. Iturralde