

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA PROAUTO C.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007.**

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 2007.

### **Situación Política – Económica Nacional**

El País vivió un año marcado por dos eventos Políticos, el primero una consulta popular para decidir sobre la Asamblea Constituyente, y el segundo, la elección de los asambleístas. Luego vino la posesión de los asambleístas, la elección de dignidades de la Asamblea y, al final del año la aprobación de una Ley a la que le denominaron Ley de Equidad Tributaria, propuesta por el Ejecutivo, que reforma el pago de tributos, suprime algunos y crea nuevos tributos. Esta Ley modifica el ICE que se venía cobrando a los vehículos, incrementando del 5 al 35% para los vehículos más caros. La aprobación de leyes por parte de la Asamblea esta en entredicho, porque el texto del Estatuto con el que se aprobó el funcionamiento de la Asamblea Constituyente indica que las reformas al marco jurídico como la Constitución deben ser aprobados por un referéndum.

La economía continua sustentándose en el precio del petróleo que, durante el año pasado, mantuvo un nivel muy alto, con tendencia a seguir en subiendo. Se sustentó también en las remesas de los inmigrantes que continúan creciendo. Pero la inversión tanto nacional y mas la externa, disminuyó y por ello el crecimiento de la economía del Ecuador, fue muy pobre y el más bajo de América Latina.

Tanta inestabilidad Política empieza a mostrar los efectos en el plano económico, en especial por la falta de seguridad jurídica que se deriva de esa inestabilidad y, es por ello que, los indicadores económicos ya muestran ciertos problemas, uno como dijimos es el crecimiento de la economía, producto de una disminución en la inversión, el otro es el nivel de la inflación.

### **Principales Indicadores Económicos a Diciembre 2006**

Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad	3,520.80
PIB	44,400.00
PIB per cápita	3,263.00
Desempleo	7.00%
Crecimiento del PIB	3.44%
Inflación Anual	3.32%
Exportaciones	13,067.00
Importaciones	12,400.00
Balanza Comercial	667.00
Deuda Externa Publica	10,357.00
Calificación de Riesgo País	632 puntos
Remesas emigrantes	3,140.00



## El Mercado Automotor

La venta de vehículos nuevos en Ecuador volvió a crecer con relación al año 2006, de 88.740 a 88.202 unidades, según GME. La cifra del mercado de la Asociación Ecuatoriana de Empresas Automotrices AEADE es de 91.778 unidades. Es importante resaltar la incidencia del mes de diciembre en esta cifra total; se vendieron 11.459 vehículos, en parte como efecto de la aprobación de la nueva Ley de Equidad Tributaria que establece los nuevos % de ICE para los vehículos.

En el 2007 cayó el segmento de vehículos pasajeros y aumentó el de SUV y pick ups.

El total de las ventas por segmento, según GME, fueron las siguientes:

Segmento	Unidades	%
Automóviles	37.927	43%
Camionetas	20.276	23%
SUV	18.522	21%
Vans	1.764	2%
Camiones y Buses	9.713	11%
<b>TOTAL</b>	<b>88.202</b>	<b>100%</b>

Durante el 2007 el 63% de las ventas corresponde a producto importado y, el 27% a producto nacional. La producción nacional fue de 59.290 vehículos, que comparada con 51.762 del año 2006, creció en 15%. En el 2007 el Ecuador exportó 25.910 vehículos, un 28% más que el año 2006 en que se exportaron 20.283.

GM vendió un total de 36.174 vehículos vs. los 39.855 del año 2007, es decir que bajó en 9% sus ventas, con una participación del 41% sobre la Industria (cifras de GME o 39.4% con la cifra de AEADE), comparado con el 44.9% del año anterior. Cayó su participación en 3.9%. De ese total, la red de concesionarios de GM vendió 34.889.

El producto Chevrolet perdió participación en todos los segmentos, con excepción de SUV, debido al lanzamiento del nuevo producto importado el Suzuki Grand Vitara que por primera vez la red de concesionarios de GME lo está comercializando con la marca Suzuki, debido a una exigencia de esa Empresa japonesa.

La razón principal por la que cayó la participación de la marca Chevrolet, fue la disminución de financiamiento de la venta retail con GMAC; la Corporación General Motors vendió el 51% de su participación en GMAC a un fondo de pensiones y con ello cambiaron sus políticas, con relación al financiamiento de vehículos. En Ecuador se dijo que era por dificultades en conseguir fondos suficientes y el resultado es que GMAC financió 5.000 unidades menos que el año pasado, es decir un 25%.

AST

Se continuaron comercializando los modelos Activos, en los segmentos económicos más bajos del mercado, en base a precios y márgenes muy reducidos; sin embargo de lo cual perdió participación en el segmento de pasajeros. Chevrolet bajó también su participación en un segmento muy importante, como es el de las camionetas.

Las marcas que ganaron participación fueron Mazda (1.7%), Toyota (1.8%), Ford (0.1%), Mitsubishi(0.5%) y Nissan y Renault (1.0%), que junto con Hyundai siguen siendo las principales competidoras de Chevrolet. Mazda es fuerte mayormente en camionetas y en ese segmento lanzó su nueva camioneta; Toyota, también introdujo su nueva pick up, y compite en todos los segmentos del mercado, al igual que Hyundai; Ford basa su negocio en producto importado de USA en los segmentos de vehículos SUV pick ups grandes; Mitsubishi es fuerte con sus SUV y camiones livianos, mayormente por precios; y, Nissan y Renault, que juntos poseen toda la línea de productos livianos.

Las marcas Chinas han iniciado la venta de sus productos en nuestro mercado y aun cuando su presencia individualmente, no es importante, en conjunto poseen un 2% del mercado y la tendencia muestra un aumento sostenido. Son varias marcas, más de 20 que actualmente comercializan vehículos de todos los segmentos, inclusive camiones.

El mercado ha experimentando cambios muy interesantes. Como hemos dicho, disminuye el segmento de pasajeros, se recuperan los segmentos de SUV y camionetas.

Al final del año pasado el Gobierno autorizó mediante un Acuerdo la importación de 11.250 vehículos hasta el 2011, para servicio público, taxis, camionetas, camiones, furgonetas y buses, exonerados de aranceles; negocio en el que esta participando GME y también estarán Proauto, Mirasol y E. Maulme, con otros 5 concesionarios de la marca.

### **La Compañía**

Proauto tuvo un año relativamente bueno en todas sus líneas de negocios. Aun cuando el número de vehículos disminuyó, en % fue menor que la disminución de la marca y el valor facturado fue un poco mayor, con relación al año 2006; el resultado financiero fue muy cercano al presupuestado.

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:



<b>Rubro</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>% Variación</b>
Vehículos	40,503,538	40,329,550	0%
Mano de Obra Talleres	2,135,585	2,093,781	0%
Repuestos	3,477,076	3,732,684	0%
<b>Total</b>	<b>46,116,199</b>	<b>46,156,015</b>	<b>0%</b>
Margen Bruto	4,485,717	4,343,625	0%
Margen Bruto/Ventas	10%	9%	1%
<b>Utilidad</b>	<b>1,923,927</b>	<b>1,680,321</b>	<b>-12%</b>
<b>Utilidad/Ventas</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>

**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:

<b>Año</b>	<b>Ventas (Unidades)</b>	<b>Participación Total GM</b>	<b>Participación GM Pichincha</b>
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% **
2.007	2,337	6.70%	18.10% **

\* Flota Policía 1.125 unidades

\*\* % sobre la venta de concesionarios

Proauto recupero 0.10% de participación sobre la venta de producto Chevrolet a nivel nacional y, perdió 0.50% sobre la venta de la marca en Pichincha.

Es importante resaltar que durante el segundo semestre se vendieron un promedio de 219 vehículos, que comparado con los 226 del mismo período del 2006, es solo 3% menos. Esto se debió a dos factores principalmente, el primero, la implementación de nuevas estrategias en el área de venta de vehículos nuevos, incluyendo flotas, que contó

AS 1

con el apoyo del área de mercadeo y, el otro, la apertura en el mes de octubre del local en el Mall El Condado, que durante los primeros 3 meses facturó un promedio de 42 unidades mensuales.

### **Postventa Talleres**

El negocio de postventa de la Compañía facturó \$ 5.826.465, que es 13% de la facturación total de la Compañía (12% en el 2006), con una utilidad bruta de \$ 1.513.847, que representa el 35% de la utilidad bruta total (36% en el 2006).

<b>Año</b>	<b>Unidades Atendidas</b>	<b>Promedio Diario</b>
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
2.007	21.865	81

La facturación promedio por vehículo atendido en los talleres subió de \$ 88 en el 2006 a \$ 96 en el 2007, es decir un 9%; mientras que el número de vehículos atendidos bajó en 12%; esto debido a que GME dejó de utilizar nuestro taller de chapa y pintura para las correcciones de vehículos nuevos importados, ahora lo hace en un taller propio del proveedor de transporte de vehículos nuevos.

En este taller se continuo con la definición de procesos, para obtener la última certificación Platinum que otorga el proveedor de pinturas Sikens, que nos permitirá mantener a esta operación trabajando cada día en forma más eficiente, bajo normas de respeto del medio ambiente.

### **Repuestos**

Con la implementación de sistema de computo el DMS, podemos mantener un control completo y al día de los indicadores de la calidad del inventario de repuestos; el sistema permite clasificar todos los items del inventario utilizando parámetros de rotación y antigüedad, para definir la obsolescencia y controlar la calidad de los pedidos. Como se definió al finalizar el 2006 y utilizando esta nueva herramienta, pudimos determinar que nuestro inventario no era el que debemos mantener y por ello se tomó la decisión de

trabajar en disminuir el tamaño del inventario y así logramos bajarlo de US\$ 874.695 que teníamos en enero a US\$ 660.065 al cierre del año, casi un 25% menos. Aun así, se debe manejar un nivel de inventario menor, que nos permita subir la rotación, para luego crecer nuestras ventas. Seguimos pensando que existe una oportunidad de mejorar nuestro desempeño en esta línea. 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 ahí en donde vemos la posibilidad de crecimiento en esta línea de negocio.

### **Personal**

Al inicio del año en la Compañía laboraban en total 128 personas y, al finalizar, fueron 126, incluyendo 7 que laboran en el ASO El Condado. Como en años anteriores, se hizo una importante inversión en entrenamiento de todo el personal, que alcanzó la cifra de US\$ 67.390, por 6.239 horas, para 439 participantes, lo que equivale a 49 horas por cada uno de los 128 empleados de la Compañía. La Compañía se encuentra al día con sus obligaciones patronales.

### **E. Maulme y Mirasol**

E. Maulme tuvo un año malo en venta de vehículos, por la caída del mercado tanto en Guayaquil como en Machala, caída que se veía desde finales del 2006, lo que incidió en sus resultados financieros, en especial el primer semestre del año. Durante el segundo semestre, mejoró y esperamos que esa tendencia continúe en el 2008. Mirasol por su parte, tuvo un excelente año, superó la venta del 2006 y consiguió un resultado similar al del año anterior. El mercado del Austro se ha mostrado muy fuerte y creemos que en el 2008 continuará esa tendencia, al menos durante el primer semestre.

Sigue preocupando la inversión de Mirasol en un monto muy importante que mantiene en la compañía Miracom y los contingentes que están implícitos. Como dijimos el año pasado, Miracom ha logrado ordenarse en sus finanzas, pero los problemas de inventario obsoleto y sobre todo la morosidad de su cartera, aun son importantes y, en una línea de negocio que muy poco conocemos. Sin embargo mejoró su nivel de ventas y también su resultado financiero.

### **Finanzas**

La Compañía recibió por tercer 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 2007, se incrementó el capital social de la Compañía a USD. 5'705.000.

Los índices financieros de la Compañía se han mantenido en el 2007 con relación al año anterior.

### **Leasing Inmobiliario**

Hasta la fecha de este informe no se ha podido instrumentar el contrato de traspaso de la propiedad del local de la Matriz con el Banco, por los problemas en la Declaratoria de Propiedad Horizontal.

*AS*

### **Renovación contrato arrendamiento vehículos**

Los contrato de arrendamiento de vehículos con el Banco del Pichincha y con Diners Club continúan vigentes. En la nueva ley de Equidad Tributaria se ha modificado las condiciones del contrato de leasing, por lo que la estructura financiera de este negocio cambiará sustancialmente si se llegare a renovar el arrendamiento de esas flotas.

### **Departamento de Mercadeo**

Se arrancó con el Departamento de Mercadeo a mediados del año anterior, el mismo que tiene a su cargo el diseño y ejecución de estrategias de mercadeo, publicitarias y promocionales de las tres compañías MEP. Este departamento esta encargado también del desarrollo e implementación de un Sistema de CRM (manejo de clientes) y un call center, que trabajarán con los sistemas Goldmine y Heat, que han sido contratados para las 3 Empresas MEP, arrancando con un piloto en Mirasol.

### **Nuevo Proyecto: ASO El Condado**

La nueva concesión Chevrolet en el Mall El Condado, al norte de la ciudad arranco su operación en el área de venta de vehículos nuevos, el mes de octubre; los resultados han sido mejor que lo esperado y durante los 3 últimos meses del año, facturó un promedio de 42 unidades. El costo de la concesión en el Mall, así como las adecuaciones se cubrieron con un crédito del Produbanco.

Esta previsto tener también un pequeño Taller o Chevyexpress, que debe iniciar su operación en el mes de marzo.

### **Accesorios**

Se inició con la venta de accesorios, como un complemento en la comercialización de vehículos, que nos deja un margen muy interesante; cumplimos nuestro objetivo de US\$ 200 por unidad retail vendida, y para este año pensamos superar los \$ 250.

### **Resoluciones de la Junta General de Accionistas y Aumento de Capital**

Adicionalmente informo que se cumplieron con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas, incluyendo el aumento de capital cuya instrumentación se le encargo al suscrito, el mismo que se inscribió en el Registro Mercantil con fecha 13 de agosto 2007.

### **Obligaciones Legales y Tributarias**

La Compañía durante el ejercicio al que se refiere este Informe, ha dado cumplimiento estricto con todas sus obligaciones legales y tributarias. A dado cumplimiento igualmente, con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, en especial al pago por las licencias de sistemas de computo que utiliza en sus negocios.



### **Sugerencia sobre el Destino de las Utilidades**

La Administración pone en consideración de los señores Accionistas, su sugerencia sobre el destino de las utilidades del ejercicio del año anterior, para lo cual se anexa una conciliación tributaria que formará parte del expediente de esta Junta.

#### **El 2008**

Pensamos que el 2008 debería ser también un año importante para el negocio automotor en el País, aunque se presentarán cambios, sobre todo en el segmento de vehículos caros, por los efectos del nuevo ICE que se aplica desde el 1ro. de enero, así como también por las limitaciones en 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 2008



**E. Iturralde**