

INFORME JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. 2009

Dando cumplimiento a mi obligación de Gerente General de la empresa **METROCAR S.A.** , designado desde el mes de Junio del 2009; pongo en conocimiento y consideración de los Señores Accionistas los temas que a juicio de la Administración son relevantes y que abarcan todas las áreas, mediante el presente **INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**. Así mismo deseo aclarar que todos los datos que proporciono son de fuentes confiables, mismas que serán citadas; con respecto a la información financiera contable debo ratificar que fueron plenamente revisados por los señores auditores externos, comisario y la administración de la empresa; por lo tanto absolutamente pegados a la realidad, a las normas contables vigentes, normas tributarias vigentes y bajo las normas legales vigentes como corresponde y ha sido costumbre de la empresa.

Además debo manifestar que la administración ha seguido los lineamientos determinados por el Directorio.

Con estos antecedentes me permito entrar en materia y abordar los siguientes temas:

ENTORNO POLITICO Y SOCIO ECONOMICO 2009:

El año 2009 se caracterizó por un primer semestre de incertidumbres con respecto a la sostenibilidad del dólar como moneda oficial en el Ecuador, provocando una falta de crédito para el sector automotor. Incertidumbres provocadas por una falta de señales oportunas por parte del Gobierno. Inclusive, a principios de año, producto de la baja de los precios del petróleo y el creciente déficit de la balanza comercial, se especuló sobre la permanencia de la dolarización; a partir del segundo trimestre la oferta de crédito, sobre todo de consumo, se vio limitada.

Lo que hizo que todos los actores y agentes económicos fueran conservadores con respecto a sus proyecciones, General Motor proveedor único de METROCAR no fue la excepción y tuvieron una planificación conservadora.

El sector financiero como lo anoté anteriormente, fue también conservador en la colocación de créditos automotrices, incluso algunos bancos y financieras

especializadas cerraron líneas de crédito, acortaron plazos y hasta eliminaron crédito para ciertos productos como vehículos pesados.

Adicionalmente, la constante campaña política del régimen, lo llevó a plantear modificaciones a las leyes tributarias y laborales que afectan directamente a las empresas y que han generado incertidumbre y un incremento en el desempleo a nivel nacional. De otra parte y con el propósito de evitar la salida de divisas el Gobierno reguló la salida de capitales, restringió las importaciones mediante la creación de salvaguardias especiales.

No es hasta el segundo semestre que se reciben señales diferentes donde el Gobierno aclara que sostendrá la moneda DÓLAR, además el precio de petróleo tiende a repuntar con lo que se vuelve confiable la sostenibilidad de la dolarización.

Esto trae como consecuencia que la industria automotriz en el Ecuador tome un repunte inusual NO esperado, superando toda expectativa de tamaño de mercado, el cual será analizado adelante en este informe. La presión a la banca privada con respecto a las tasas de interés provoca que exista una oferta variada y agresiva de planes de financiamiento en este segundo semestre, dado que es el mejor mecanismo de la banca para buscar rentabilizar sus negocios, con productos que les ayuda a mejorar sus márgenes como la venta de seguros, garantías extendidas, etc.

Adjunto algunas cifras macroeconómicas:

La reserva monetaria de libre disponibilidad disminuyó de USD \$ 4.473 millones en diciembre de 2008 a USD \$ 3.792 millones en diciembre de 2009, producto de las variaciones en el precio del barril de petróleo y el intenso nivel de gasto incurrido por el gobierno.

Durante el periodo enero -noviembre 2009 la Balanza Comercial Total registro un déficit de \$-347,93 millones, mientras que en el mismo periodo del año 2008 se contabilizó un superávit que alcanzó los \$1.465,18 millones.

La Balanza Comercial Petrolera, durante el mismo período, presentó un saldo favorable de \$4.111,27 millones, sin embargo, al ser comparado con el mismo período en 2008, que presentó un saldo de \$8.335 millones, da como resultado una reducción de -50,68%, variación que responde a la caída en los precios del barril del petróleo y sus derivados en 41%.

En lo que respecta a la Balanza Comercial No Petrolera, su déficit en el período enero-noviembre 2009 se redujo en un 35,1%, al pasar de -\$6.870,59 a -\$4.459,20 millones,

explicado principalmente por la caída en el valor FOB de las importaciones de materias primas y bienes de consumo.

INFLACION

A Diciembre del 2008 la inflación fue del 8,83%, que en relación al registrada en 2009 (4,31%), representa un decrecimiento del 52%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De acuerdo a los datos del Banco Central, el crecimiento del PIB en el año 2.009 fue del 0,98%, una variación inferior aún al bajo crecimiento del año 2.008 que fue del 5,3%. La variación del PIB no petrolero fue de 1,42% y del PIB petrolero fue de -4,88%. Este indicador expresado en millones de dólares representó \$51.386 durante el 2.009.

TASAS DE INTERES – SISTEMA FINANCIERO

De acuerdo con los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, en el año 2.009 se dio un ligero incremento en las tasas de interés, una política contraria usada por el gobierno en el año 2.007 al 2.008:

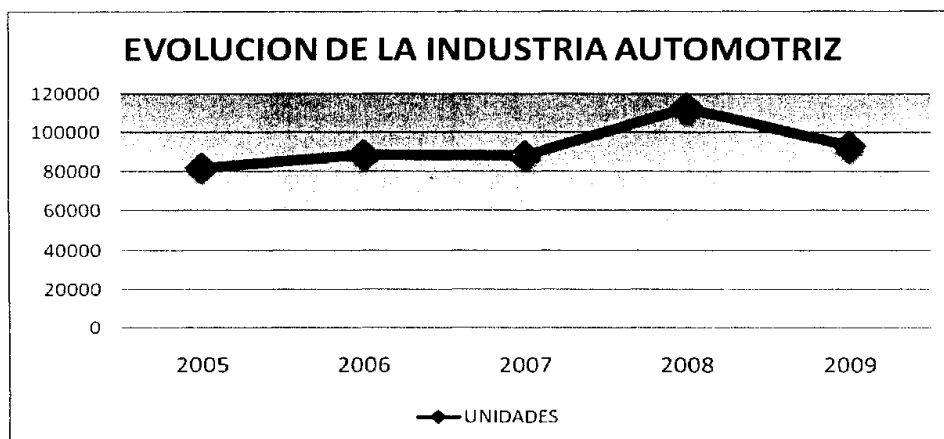
	*DICIEMBRE 2007	*DICIEMBRE 2008	*DICIEMBRE 2009
TASA ACTIVA REFERENCIAL	10,55	9,14	9,19
TASA PASIVA REFERENCIAL	5,79	5,09	5,24

*Fuente: Banco Central del Ecuador

Una vez que hemos pasado revista a los temas macroeconómicos, procedo a informar en los aspectos relevantes de cada área del negocio:

ENTORNO Y ANALISIS COMERCIAL DE LA INDUSTRIA:

La industria automotriz en el año 2009 fue de 92.580 unidades, inferior en el 17% con respecto del 2008 que cerró en 112.599 unidades. Sin embargo fue la segunda mejor industria a lo largo de la historia; para ilustrar adjunto el siguiente cuadro:



En el año 2.009 la importación de la industria decreció en 29.746 unidades, es decir, un decrecimiento del 43%. La participación de mercado en la importación de Chevrolet representa el 9,59%, que es una disminución importante con respecto al año anterior.

IMPORTACION DE VEHICULOS			
	2007	2008	2009
INDUSTRIA	54.104	70322	40.576
CHEVROLET	8.661	12363	3891
%	16,01%	17,58%	9,59%

*Fuente: AEADE Enero 2010

La producción nacional a diciembre 2.009 fue de 55.561 unidades, de las cuales 42.149 fueron producidas por la ensambladora Ómnibus BB, representando el 75,86%. Producto de la caída del mercado, la producción de Ómnibus BB también se redujo en el 2.009 en comparación al 2.008, donde OBB produjo 55.988, es decir, hay una disminución de 13.800 unidades que representan un 24,72% menos.

Las exportaciones de vehículos alcanzaron 13.844 unidades de enero a diciembre 2.009. Con una clara caída de exportaciones con respecto al 2008.

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2.008 y 2.009 son las siguientes:

MARCA	COMPARATIVO INDUSTRIA			
	ACUMULADO 2008		ACUMULADO 2009	
	RETAIL	SHARE	RETAIL	SHARE
Chevrolet	47519	42,2%	40185	43,27%
Hyundai	13167	11,7%	11814	12,72%
Mazda	10416	9,3%	7680	8,27%
Toyota	10360	9,2%	6372	6,86%
Ford	2452	2,2%	2245	2,42%
Kia	4149	3,7%	5432	5,85%
Nissan	4543	4,0%	4930	5,31%
Hino	4686	4,2%	3279	3,53%
Renault	2724	2,4%	1802	1,94%
Otros	12583	11,2%	9126	9,83%
TOTAL	112599	100,0%	92865	100,00%

Fuente: GM Enero 2010

A pesar de que el tamaño de industria fue menor en el año 2009; General Motors presentó un incremento de share de 42,02% en el 2.008 a 43,27% al cierre del año 2.009. Del mismo modo, Hyundai, Ford y Kia presentaron incrementos de share pasando de 11,7% al 12,72%, del 2,1% al 2,42% y del 3,7% a 5,85% respectivamente. Por otro lado, marcas importantes como Mazda y Toyota disminuyeron su share y también el número de unidades vendidas en 2.009 respecto al año 2.008 pues Mazda vendió 2.736 vehículos menos y Toyota 3.988 unidades menos.

RESULTADOS DE LA MARCA:

La venta de General Motors en el mercado automotriz ecuatoriano durante el año 2.009 fue de 40.184 unidades, un decrecimiento de 7.334 unidades respecto al 2.008, lo que representa una disminución del 15,43%.

Dado el comportamiento de mercado influido por el entorno socio económico el primer trimestre y en el mes de diciembre 2.009, fueron de mejor tendencia con respecto al 2008; mientras que de abril a noviembre presentó variaciones negativas, como se detalla a continuación:

MES	VENTAS GM-DEALERS		VARIACION	
	2008	2009	UNIDADES	%
ENERO	2995	3843	848	28,31%
FEBRERO	2930	3569	639	21,81%
MARZO	3387	3490	103	3,04%
ABRIL	3891	2798	-1093	-28,09%
MAYO	3499	2992	-507	-14,49%
JUNIO	3908	3017	-891	-22,80%
JULIO	4400	3526	-874	-19,86%
AGOSTO	4771	2607	-2164	-45,36%
SEPTIEMBRE	5127	3167	-1960	-38,23%
OCTUBRE	4195	3299	-896	-21,36%
NOVIEMBRE	4088	3345	-743	-18,18%
DICIEMBRE	4328	4532	204	4,71%
TOTAL	47519	40185	-7334	-15,43%

* Fuente: GM Enero 2010

El comportamiento de la marca por segmentos en 2.009 muestra un decrecimiento en pasajeros, pick ups, camiones y buses respecto al año 2.008, pues presentan una disminución del 23,7%, 27,8%, 45,8% y 80,70% respectivamente, siendo el segmento más afectado porcentualmente el de vehículos pesados en general. Por el contrario, el segmento de SUVs pasó de 9.164 a 12.200 unidades, representando un 33,13% de crecimiento:

COMPARATIVO VENTAS POR SEGMENTO ACUMULADO A DIC 2008- DIC 2009					VARIACION 2008-2009	
TIPO	Ene-Dic 08	%	Ene-Dic 09	%	UNIDADES	%
PASAJEROS	24103	50,72%	18391	45,77%	-5712	-23,70%
PICK UP	10930	23,00%	7892	19,64%	-3038	-27,80%
SUV	9164	19,28%	12200	30,36%	3036	33,13%
CAMION	3037	6,39%	1646	4,10%	-1391	-45,80%
BUS	285	0,60%	55	0,14%	-230	-80,70%
TOTAL	47519	100%	40184	100%	-7335	-15,44%

* Fuente: GM Enero 2010

FINANCIAMIENTO:

Conforme el análisis realizado en los antecedentes con respecto al sector financiero, dónde claramente hemos advertido que es de interés de la banca y financieras colocar crédito para vehículos vemos que en el 2009, se evidencia predominio en las ventas a crédito. En el cuadro que se presenta a continuación, se detalla la estructura porcentual de vehículos financiados vs. Vehículos comprados de contado y la estructura del crédito por fuente de financiamiento:

MES	CHEVYPLAN		CONTADO		CREDITO DIRECTO		OTRAS FINANCIERAS		GMAC DEL ECUADOR		LEASING	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
ENERO	2,4%	3,1%	24,9%	44,7%	15,6%	14,2%	28,3%	30,1%	28,7%	7,68%	0,07%	0,23%
FEBRERO	2,9%	3,5%	25,7%	39,4%	13,0%	13,8%	25,3%	24,1%	33,1%	19,14	0,11%	0,13%
MARZO	3,1%	3,5%	24,5%	34,6%	11,5%	14,6%	23,4%	17,6%	37,4%	29,66	0,06%	0,03%
ABRIL	2,0%	3,7%	22,4%	41,9%	10,9%	18,9%	26,1%	24,5%	38,3%	11,07	0,32%	0,00%
MAYO	2,8%	3,6%	26,9%	37,9%	10,9%	20,1%	27,3%	27,5%	32,1%	10,57	0,00%	0,28%
JUNIO	2,7%	3,1%	25,2%	35,7%	11,6%	19,0%	27,2%	36,5%	33,2%	5,79	0,13%	0,00%
JULIO	3,0%	3,2%	25,5%	37,2%	10,6%	16,7%	25,9%	31,1%	34,8%	11,92	0,12%	0,00%
AGOSTO	2,8%	3,7%	26,0%	37,0%	10,3%	10,1%	29,8%	33,8%	31,0%	14,61	0,07%	0,86%
SEPTIEMBRE	3,2%	4,9%	25,8%	39,9%	10,0%	9,4%	27,4%	30,3%	33,6%	15,43	0,04%	0,00%
OCTUBRE	3,4%	4,7%	28,1%	38,4%	12,2%	8,1%	29,9%	35,4%	26,3%	13,29	0,13%	0,00%
NOVIEMBRE	3,4%	3,3%	29,2%	39,7%	13,9%	8,8%	32,9%	31,6%	20,6%	16,58	0,03%	0,00%
DICIEMBRE	2,7%	2,3%	41,4%	39,4%	16,0%	10,3%	32,5%	29,2%	7,4%	18,76	0,03%	0,02%
PROMEDIO	2,9%	3,6%	27,2%	38,8%	12,1%	13,7%	28,1%	29,3%	29,6%	14,5%	0,09%	0,13%

*Fuente: GM Enero 2010

En el año 2.009 las ventas de contado presentaron un incremento cuyo promedio del año pasó de 27,2% en 2.008 a 38,8% en 2.009. Debe considerarse que las ventas de contado también reflejan los créditos de consumo que reciben los clientes del sistema cooperativo, Cooperativas de crédito que otorgan crédito para consumo y no se refleja en el sistema regulado. El crédito directo también evidenció un incremento de un punto porcentual respecto al año precedente.

GMAC del Ecuador disminuyó notablemente su participación de financiamiento de vehículos Chevrolet, pasando de un promedio de 29% en 2.008 a 14,5% en 2.009, siendo los meses más críticos enero y junio pues GMAC presentó una participación de 7% y 5% respectivamente. Más allá de que para el 2010 tiene planes muy interesantes. Las fuentes de financiamiento de METROCAR hoy son variadas y trabajamos con todas las instituciones financieras.

RESULTADOS COMERCIALES Y ECONOMICOS DE METROCAR:

Venta de vehículos:

Dado el entorno de la industria ampliamente explicado en el análisis anterior, debo mencionar que frente a la caída del mercado en unidades del 17%, METROCAR también sufrió una caída natural del 19% del mercado en unidades, pudo ser menor la caída no obstante la falta de algunos productos provistos por GM como por ejemplo: NH en camiones y algunos productos importados que salieron del portafolio y o la falta de provisión de vehículos en los meses de Agosto a Noviembre acentuaron la caída. La venta total en el año 2009 fue de 3897 unidades. Sin embargo en dólares la caída es bastante menor es del 7,62%.

La Administración a partir del segundo semestre emprendió varias acciones encaminadas a mejorar sus ventas, las mismas que se resumen en: Reposicionamiento de marca Metrocar, implementación de planes financieros diferenciados y agresivos, contratación del equipo de ventas, y el equipo gerencial. Se hizo un plan estratégico y un plan de negocios completo con un horizonte de 1 año, el cual lo venimos implementando.

Adjunto cuadros de ventas comparativos tanto de ventas en unidades como dólares:

VEHICULOS	2008 UNI	2009 UNI	Variación %	2010 UNI	Variación %
PASAJEROS	2285		-25.91%	2191	29.42%
SUV	1119		21.72%	1407	3.30%
PICK-UP's	1036		-36.00%	802	20.97%
CAMIONES	378		-52.65%	314	75.42%
TOTAL UNIDADES	4818		-19.12%	4714	20.96%

Este cuadro analiza comparativamente las ventas por segmento en unidades del año 2008 con respecto al 2009.

VEHICULOS	2008 USD	2009 USD	Variación %	2010 USD	Variación %
PASAJEROS	28,959,517		-22.18%		17.27%
SUV	20,417,119		35.39%		3.63%
PICK-UP's	20,297,488		-23.96%		16.21%
CAMIONES	8,595,003		-22.16%		34.88%
TOTAL	78,269,127		-7.62%		13.46%

El cuadro a continuación ilustra el margen de utilidad total obtenido los años 2008 y 2009.

VEHICULOS	2008 USD	2009 USD	Variación %	2010 USD	Variación %
PASAJEROS	2,833,689		-27.65%	2,025,420	-1.21%
SUV	1,837,065		32.27%	2,831,426	16.52%
PICK-UP's	1,974,208		-18.67%	1,222,203	-23.88%
CAMIONES	787,314		-17.27%	677,426	4.00%
TOTAL	7,432,276		-9.35%	6,756,475	0.29%
MARGEN	9.50%		-1.87%	8.42%	-9.66%

Post venta:

POSTVENTA	2008	2009	Variación	2010	Variación
REPUESTOS	4,322,674		10.95%	5,909,754	23.22%
TALLERES	1,460,534		13.24%	1,919,950	16.08%
PINTURA	720,513		11.42%	1,169,998	45.74%
TOTAL	6,503,721		11.52%	8,999,702	24.09%

Para alcanzar este importante crecimiento en Post venta, de 11,52%, se emprendieron varias acciones desde la Gerencia de Post venta tales como:

- Completar y mejorar el equipo humano de las áreas de Post venta.
- Estrechar la relación comercial con las aseguradoras, para aumentar tráfico y trabajo en el área de colisiones.
- Revisión de todas las órdenes de garantía para asegurar el cumplimiento de la política de GM, En noviembre se realizó el examen de auditoría internacional por parte de General Motors Audit Service, el resultado fue exitoso.
- Se estableció un sistema de control de órdenes de trabajo en proceso lo que permite verificar de manera permanente el desarrollo de la actividad de talleres.
- Se analizó la calidad de inventario de repuestos y accesorios y se tomaron acciones tendientes a mejorar la rotación así como el servicio a los talleres.
- Se reestructuro el área para implementación de GM Difference, con fuerte apoyo para cumplir con este importante requerimiento de GME. Se implementaron algunos estándares tanto en bodegas como en talleres
- Se modificaron los presupuestos de ventas y se estableció un sistema de reporte que permite dar seguimiento al cumplimiento de metas en forma inmediata.
- Se tomó control sobre la administración de la capacitación que ofrece el Centro de Entrenamiento Chevrolet, para optimizar y aprovechar este recurso.

Los márgenes sobre precios de venta, que generó el área de postventa, se ven reflejados en el cuadro inferior; márgenes que contribuyen a la absorción de los costos fijos y dan una cobertura aproximada del 46% del total del costo fijo.

POSTVENTA	2008	2009	Variación	2010	Variación
REPUESTOS	993,214		18.53%	1,359,243	14.89%
TALLERES	819,700		16.33%	1,094,371	13.51%
PINTURA	341,828		2.61%	467,999	32.34%
TOTAL	2,154,742		15.17%	2,921,614	16.83%
MARGEN	33.13%		3.27%	32.46%	-4.56%

ANALISIS FINANCIERO:

Conforme lo mencionamos en los antecedentes, me ratifico que la Administración se apegó a todas las normas y leyes vigentes en el ejercicio 2009. El año 2009 desde el punto de vista contable fue manejado de manera pulcra, más bien conservadora, se hicieron todas las provisiones según las normas, se depuraron las cuentas contables y se realizaron los ajustes correspondientes, de tal forma que los estados contables financieros, reflejan la realidad de la empresa. Debo mencionar que el equipo contable trabajó con gran profesionalismo.

Desde el punto de vista financiero se manejó con prudencia, manteniendo una excelente liquidez, efectuando los pagos a proveedores en forma puntual, se migro al nuevo sistema de pagos al proveedor GM, mediante el PRODUBANCO y FIDUCIA.

Con este antecedente adjunto los Balances Generales y Estados de resultados preparados por la administración y debidamente auditados.

	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Var dic.2009 vs dic.2008	
				Absoluta	Relativa
ACTIVO					
FONDOS DISPONIBLES	2,054,356	2,200,921	3,617,316	1,416,395	64.35%
INVERSIONES TEMPORALES		627,221	80,962	- 546,259	-87.09%
CUENTAS POR COBRAR	625,752	556,910	533,477	- 23,433	-4.21%
CARTERA POR COBRAR	8,479,570	7,271,642	6,260,954	-1,010,688	-13.90%
INVENTARIOS	3,833,954	8,161,791	6,014,713	-2,147,078	-26.31%
ACTIVOS FIJOS	2,858,358	2,632,489	2,422,392	- 210,097	-7.98%
OTROS ACTIVOS	1,228,833	913,922	650,006	- 263,916	-28.88%
TOTAL DEL ACTIVO	19,080,823	22,364,896	19,579,820	-2,785,076	-12.45%
PASIVO					
CUENTAS POR PAGAR	6,400,727	9,355,110	5,723,571	-3,631,539	-38.82%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	3,931,439	2,087,645	1,594,901	- 492,744	-23.60%
CREDITOS A LARGO PLAZO		428,867	308,083	- 120,784	-28.16%
OTROS PASIVOS	212,882	290,211	1,000,000	709,789	244.58%
TOTAL DEL PASIVO	10,545,047	12,161,833	8,626,555	-3,535,278	-29.07%
TOTAL DEL PATRIMONIO	8,535,776	10,203,063	10,953,265	750,202	7.35%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	19,080,823	22,364,896	19,579,820	-2,785,076	-12.45%

Con respecto al 2008 podemos notar que se optimizó el manejo de inventarios, los pasivos se redujeron en un 29.03% y el patrimonio de la empresa se incrementó en un 7,30%, es decir la empresa está generando riqueza.

En el cuadro inferior reflejamos el estado de pérdidas y ganancias, el mismo que refleja una utilidad de 3,36% sobre las ventas netas, la utilidad bruta fue mayor al año 2008 en 0,4%.

	2007	% /Ventas	2008	% /Ventas	2009	% /Ventas
VENTAS						
TOTAL VENTAS	66,622,535		84,772,848		79,556,879	
COSTO DE VENTA						
TOTAL COSTO DE VENTA	59,538,914	89.37%	75,185,830	88.69%	70,240,544	88.29%
UTILIDAD BRUTA	7,083,621	10.63%	9,587,018	11.31%	9,316,335	11.71%
DEPRECIACIONES Y AMORT.	493,408	0.74%	556,415	0.66%	582,394	0.73%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3,119,513	4.68%	2,680,229	3.16%	2,566,859	3.23%
GASTOS DE VENTA	2,120,995	3.18%	3,197,900	3.77%	3,494,792	4.39%
UTILIDAD OPERATIVA	1,349,704	2.03%	3,152,474	3.72%	2,672,290	3.36%
INTERESES GANADOS - PAGADOS	647,646	-0.97%	565,438	-0.67%	513,564	-0.65%
OTROS INGRESOS/EGRESOS	401,421	0.60%	440,825	0.52%	518,094	0.65%
UTILIDAD NETA	1,103,479	1.66%	3,027,861	3.57%	2,676,820	3.36%

El cuadro que se muestra a continuación refleja que el flujo de caja fue manejado correctamente, producto de una buena recuperación de cartera, correcta planeación de compras, quedando saldos excedentes positivos, haciendo de la empresa una empresa liquida y con capacidad de nuevas inversiones o emprendimientos.

	2008	2009
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	2,054,356	2,200,921
FLUJO DE OPERACIÓN		
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	967,031	3,411,946
FLUJO DE INVERSION		
FLUJO NETO DE INVERSION	(224,198)	(226,169)
FLUJO DE FINANCIAMIENTO		
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	(596,268)	(1,769,382)
FLUJO TOTAL	146,565	1,416,395
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	2,200,921	3,617,316

El cuadro que sigue muestra los principales índices financieros, es decir una utilidad bruta superior, liquidez de la empresa excelente, capital de trabajo mayor, mejor manejo de inventarios, generación de riqueza para los accionistas, reducción en el endeudamiento con bancos.

	<i>Metrocar</i>		
	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
RENTABILIDAD			
<i>Util. Bruta / Ventas</i>	10.63%	11.31%	11.71%
<i>Util. Oper / Ventas</i>	2.03%	3.72%	3.36%
<i>Util. Neta / Ventas</i>	1.66%	3.57%	3.36%
<i>ROA</i>	5.78%	15.87%	13.67%
<i>ROE</i>	12.93%	35.47%	24.45%
<i>Util.Bruta/Unidad</i>	1,842	1,981	2,345
MANEJO ADMINISTRATIVO			
<i>Ventas / Mes / Empleado</i>	22,208	28,601	28,576
<i>Utilidad Bruta / Mes /Empleado</i>	2,361	3,234	3,346
<i>Unidades/Vendedor/Mes</i>	10	12	11
<i>Precio Promedio/ Vehículo</i>	14,889	15,984	17,078
LIQUIDEZ			
<i>Liquidez</i>	1.45	1.64	2.26
<i>Capital de Trabajo</i>	4,661,466	7,375,729	9,188,951
ROTACION			
<i>Meses de Inventario Total</i>	0.77	1.30	0.72
APALANCAMIENTO			
<i>Endeudamiento</i>	55.27%	54.38%	44.06%
<i>Pasivo / Patrimonio</i>	1.24	1.19	0.79

Recomendación de la administración con respecto al destino de las utilidades:

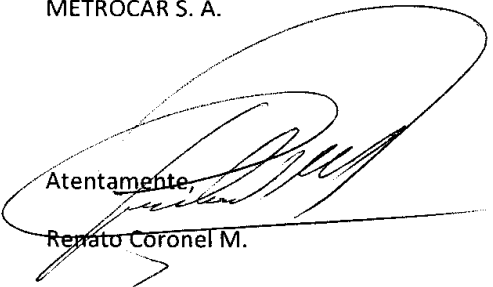
La administración se permite recomendar a los Señores Accionistas, que dado que nuestro principal proveedor General Motors, nos solicita hacer los cambios de imagen, las reinversiones para actualizar el servicio de posventa, venta etc., recomendamos capitalizar las utilidades.

En conclusión pienso que la empresa es una empresa sólida, líquida y sin lugar a duda con un potencial de mejoras administrativas, financieras y comerciales.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todo el equipo humano: administrativo, contable, de postventa y comercial que hacen posible los resultados.

De manera especialísima al Dr. Henry Eljuri Antón quien con su guía permanente y liderazgo impulsa a la administración a conseguir los resultados positivos de METROCAR S. A.

Atentamente,


Renato Coronel M.

Gerente General

METROCAR S.A.