

## **INFORME JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. 2010**

Dando cumplimiento a mi obligación de Gerente General de la empresa **METROCAR S.A.** ; pongo en conocimiento y consideración de los Señores Accionistas los temas que a juicio de la Administración son relevantes y que resumen las acciones tomadas en todas las áreas de la empresa.

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 apegados 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 2010:**

En el 2010 se mantuvo en un clima de tensiones políticas, un marco legal inseguro para el buen desarrollo de los inversionistas extranjeros consecuencia de las confrontaciones del gobierno con varios actores económicos, sociales y políticos. Desencadenando confrontaciones con el sector privado especialmente con los medios de comunicación privados, petroleras y algunas industrias. Falta de claridad en la aplicación de las leyes y normas laborales las que se han visto objeto de interpretaciones de sus autoridades, dependiendo la provincia o ciudad en el ámbito de su competencia, lo que hemos podido constatar dada la presencia de la empresa en todas las regiones del país.

Sin embargo en el marco económico se manejó el mismo discurso hubo continuismo, es decir elevado gasto público producto del precio de petróleo en constante alza, una inversión importante en las redes viales del país, control a las tasas de interés bancarias lo que ha beneficiado claramente a la industria automotriz ecuatoriana dado que hubo crédito suficiente por parte de bancos y financieras; es decir se aceleró el consumo y disminuyó la inversión productiva.

Por los antecedentes expuestos es decir el incentivo a los ciudadanos al consumo, por la fácil obtención y disponibilidad del crédito el sector bancario y financiero vio como su mejor oportunidad para obtener utilidades la colocación de crédito automotriz, producto de las regulaciones en la tasa. Este factor importante provocó que la industria automotriz ecuatoriana fuera inusualmente alta, la mejor de las industrias de todos los tiempos, conforme los veremos en el desarrollo y presentación de los resultados de la empresa y los datos de mercado.

Obviamente el aceleramiento del consumo de bienes de capital vía importaciones genera una salida de divisas que se ven reflejadas en una balanza comercial negativa.

Lo cual invita a pensar que el año 2011 con toda seguridad el Gobierno Ecuatoriano buscará mecanismos de restricción a importaciones o mecanismos de control bien sea vía normativas técnicas o arancelarias a los productos más visibles como es el caso del sector automotor.

Esto nos hace pensar y se prevé un buen semestre inicial en el 2011, con financiamiento disponible; pero todo parece indicar que habrá restricciones futuras a las importaciones en general del sector esto es CKDs y CBUs. En consecuencia seguramente habrá una pequeña contracción de mercado, no obstante se mantendrá una importante industria en el 2011, se estima alrededor de 115.000 unidades lo cual sería la segunda mejor industria de la historia automotriz ecuatoriana.

Dado que el precio del petróleo está a la alza, más aún con los conflictos de Medio Oriente se avizora que el Gobierno Ecuatoriano contará con recursos que le van a permitir sostener su gasto público o al menos cubrir o acercarse a cubrir el déficit presupuestario.

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, y a \$2.622 millones es decir una variación de \$1.170 millones, entre el 2009 y el 2010, producto principalmente del déficit fiscal y del de la balanza comercial.

Durante el periodo enero -noviembre 2010 la Balanza Comercial Total registro un déficit de \$1.460,68 millones, que significa que la balanza comercial creció negativamente el 356,00% con respecto al año 2009 que fue un déficit de alrededor de \$340 millones. Complicación para el gobierno nacional que hace



pensar en medidas restrictivas a las importaciones para recuperar este déficit, conforme lo citamos en la introducción; el otro mecanismo que sería el aumentar la producción exportable no se la ve como una política a implementar a corto, ni mediano plazo.

La Balanza Comercial Petrolera, durante el mismo período, presentó un saldo favorable de \$5.522,15 millones, es decir, 34,32% más que el mismo período del año 2009 que fue de \$4.111,27 millones, obviamente los precios registrados por el barril de petróleo crudo y sus derivados se mantuvieron al alza registrando una variación favorable en alrededor de 38,18% con respecto a los precios del año pasado. Producto de estos precios por barril de petróleo es que el gobierno nacional ha logrado mantener el ingreso que se ha canalizado a gasto público y a cubrir gran parte del déficit fiscal.

En lo que respecta a la Balanza Comercial No Petrolera, su déficit en el período enero-noviembre 2010 registró un incremento en un 57,57%, con respecto al mismo período del 2009 al pasar de \$-4.459,20 millones a \$-6.982,84 millones, explicado principalmente por el incremento en el valor FOB de las importaciones de materias primas (27,12%), bienes de capital (29,01%) y bienes de consumo (34,71%).

## **INFLACION**

A Diciembre del 2009 la inflación fue del 4,31%, que en relación al registrada en 2010 (3,33%), representa un decrecimiento del 23%.

## **PRODUCTO INTERNO BRUTO**

De acuerdo a los datos publicados en el Banco Central del Ecuador, en el año 2008 el PIB *per cápita* se incrementó en 5.7% mientras que en el 2009 se redujo en 1.1%. El PIB general del Ecuador presentó un crecimiento de 7.2% en el 2008 y de 0.36% en el 2009. En el tercer trimestre del año 2010, Ecuador presentó un crecimiento del PIB del 1.6% respecto al mismo período del año 2009. Según esta institución, la sostenida contribución de las industrias no petroleras al crecimiento del PIB ha sido determinante en el comportamiento de la economía ecuatoriana.

## TASAS DE INTERÉS – SISTEMA FINANCIERO

De acuerdo con los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, en el año 2010 las tasas activas y pasivas se redujeron respecto del año 2009, Se registra una tasa activa del 8,68% en el 2010 y una tasa pasiva de 4,28%; a pesar de la reducción de las tasas los depósitos crecieron en \$3.000 millones aprox. Y los créditos colocados subieron en \$2.100 millones por lo que hubo liquidez para los créditos en general.

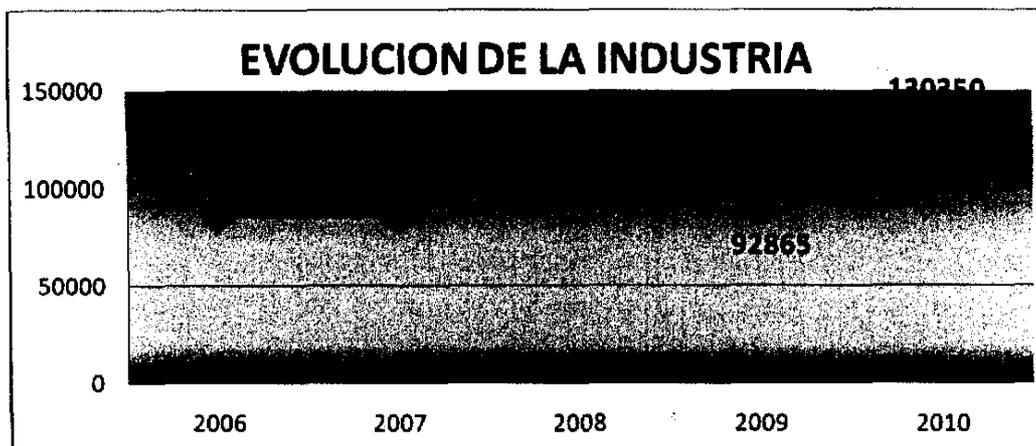
TASA REFERENCIAL	ACTIVA	9,14	9,19	8,68
TASA REFERENCIAL	PASIVA	5,09	5,24	4,28

\*Fuente: Banco Central del Ecuador

Una vez que hemos pasado revista a los temas macroeconómicos, procedo a informar los aspectos relevantes de la industria automotriz:

### ENTORNO Y ANALISIS COMERCIAL DE LA INDUSTRIA:

Nos mantenemos con el comentario realizado el año anterior con respecto a que la tendencia de la Industria automotriz del año 2.006 al 2.008 fue creciente, llegando un nivel de ventas significativo en 2.008 con 112.599 unidades. El año 2.009, presentó un decrecimiento del 17% respecto al año precedente cerrando con una industria de 92.865 unidades. El año 2010 cerró con un récord histórico de ventas, alcanzando las 130.350 unidades. Es decir ha sido la mejor industria en la historia del país, para el año 2011 se esperan restricciones y se esperan industrias de alrededor de 115.000 unidades.



Según la fuente de la AEADE la importación de vehículos en el año 2009 decreció en 29.746 unidades respecto al año 2008, es decir, un decrecimiento del 43%. Mientras que en el año 2010 la industria importó un 94% adicional de unidades respecto al 2009 y Chevrolet importó 10.824 unidades, es decir, 6.933 unidades más que significa un crecimiento de 178%. Siendo uno de los mejores años para los importadores de vehículos.

La participación de Chevrolet en el año 2010, respecto al total de importaciones, asciende a 13,75%, sin embargo fue la importación menor al año 2008 conforme el cuadro que se encuentra a continuación:

IMPORTACION DE VEHICULOS			
INDUSTRIA	70322	40576	78730
CHEVROLET	12363	3891	10.824
%	17,58%	9,59%	13,75%

**\*Fuente: AEADE Enero 2011**

El análisis de mercado debe completarse siempre con la producción nacional, la misma que en el 2010, ascendió a 76.252 unidades, que significa un

crecimiento del 37% respecto a 2009. La participación de Ómnibus BB fue del 71%, es decir, un decrecimiento de cuatro puntos porcentuales frente al año anterior.

Las exportaciones de vehículos del total de la industria alcanzaron 19.736 unidades de enero a diciembre 2010, es decir, 5.892 unidades adicionales respecto al 2009, que significa un crecimiento del 43%. OMNIBUS BB exportó 10.099 unidades, AYMESA 8.137 unidades y MARESA 1.500 unidades, básicamente las exportaciones se realizan a Colombia y Venezuela.

El negocio fue marcado por una fuerte competencia entre las principales marcas, quienes se esforzaron de presentar los mejores productos y las mejores alternativas de crédito al mercado ecuatoriano.

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2009 y 2010 son las siguientes:

MARCA	COMPARATIVO INDUSTRIA			
	AÑO 2009		AÑO 2010	
	UNIDADES	%	UNIDADES	%
<b>Chevrolet</b>	40185	43,3%	53429	40,99%
<b>Hyundai</b>	11814	12,7%	16714	12,82%
<b>Kia</b>	5432	5,8%	10908	8,37%
<b>Nissan</b>	4930	5,3%	9095	6,98%
<b>Mazda</b>	7680	8,3%	8589	6,59%
<b>Toyota</b>	6710	7,2%	8399	6,44%
<b>Renault</b>	1802	1,9%	5016	3,85%
<b>Fornd</b>	2245	2,4%	4105	3,15%
<b>Hino</b>	3279	3,5%	3825	2,93%
<b>Volkswagen</b>	1690	1,8%	2603	2,00%
<b>OTRAS</b>	7098	7,6%	7667	5,88%
<b>TOTAL</b>	92865	100,0%	130350	100,00%

Fuente: Informe de AECGM

Del cuadro anterior se puede concluir que a pesar del importante incremento de venta de unidades en 2010 respecto al año 2009 (13.244 unidades más), General Motors disminuyó su share, pasando de 43,3% en 2009 a 40,99% en 2010. Mientras que su inmediato seguidor, Hyundai incrementó las unidades vendidas en un 41,5% y su share tuvo un ligero crecimiento, pasando de 12,7% en 2009 a representar el 12,82% del mercado total. Hay que resaltar el salto de Kia en sus ventas que fueron de 5.476 unidades más respecto al año precedente, ganando participación de mercado, colocándose en el tercer lugar de la industria total.

Nissan y Renault tuvieron también importantes resultados, sus ventas se incrementaron en 84,48% y 178,36% respectivamente obteniendo de este modo un share en 2010 de 6,98% y 3,85%.

Las marcas japonesas Mazda y Toyota decrecieron en participación en el año 2010 vs. 2009, pasando de 8,3% a 6,59% y 7,2% a 6,44% respectivamente.

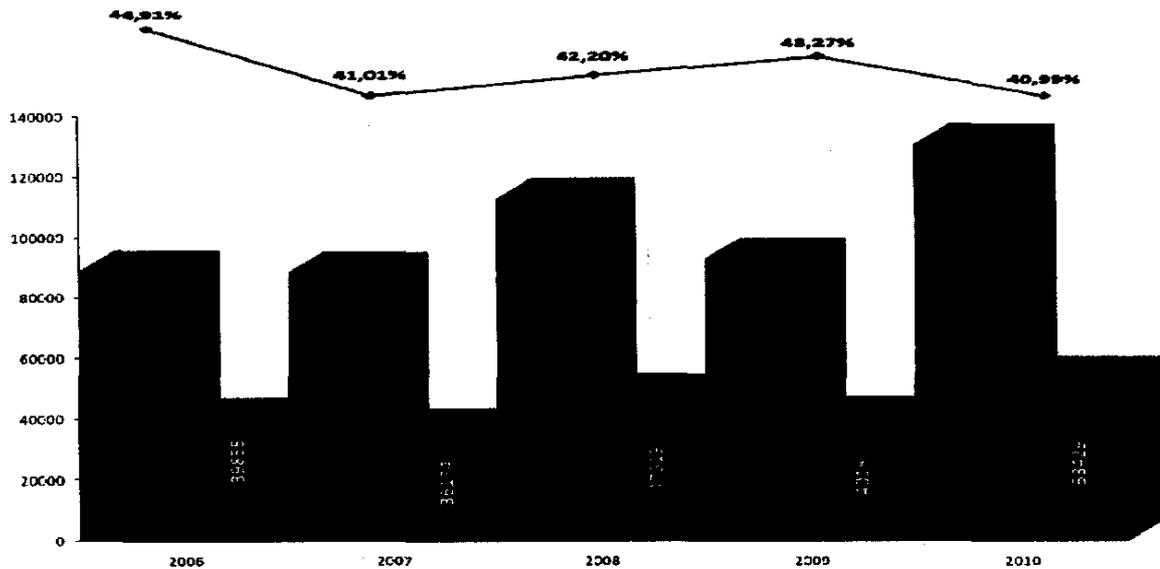
#### **RESULTADOS DE LA MARCA:**

Como lo mencionamos en el análisis anterior el año 2010 General Motors presentó un nivel de ventas récord, alcanzando las 53.429 unidades, es decir, un 32,96% adicional respecto al año 2009.

Sin embargo, estas ventas record en unidades no le alcanzó para mantener o crecer en el share de mercado y por el contrario cayó su participación. El análisis de la evolución de la participación de mercado de la marca, que en el año 2006 registra el 44,91% con ventas de 39.855 unidades, decrece al 2010 a 40,99% con un nivel de ventas en unidades del 34% mayor al 2006.

Dado que la estrategia global de GM es ganar participación de mercado, se prevé que la marca hará un fuerte esfuerzo para subir su share en el Ecuador.

Es intención de la marca Chevrolet en el año 2011 recuperar share y está preparando toda una estrategia comercial acompañada de lanzamientos de nuevos productos. Adjunto gráfica de tendencia del share de GME.



\* Fuente: GM Enero 2011

Por otro lado la marca presentó variaciones negativas en ventas únicamente en el primer bimestre, esto básicamente por falta de planificación de inventarios. A partir de marzo las ventas 2010 fueron mayores que las ventas registradas en 2009, siendo los meses que presentaron mayor incremento junio con un 54,29% adicional y agosto con un 75,87%, como se detalla a continuación:

MES	VENTAS GM-DEALERS		VARIACION	
	2009	2010	2010-2009	%
ENERO	3843	3145	-698	-18,16%
FEBRERO	3569	3415	-154	-4,31%
MARZO	3490	4068	578	16,56%
ABRIL	2798	3937	1139	40,71%
MAYO	2992	4026	1034	34,56%
JUNIO	3017	4655	1638	54,29%
JULIO	3526	4799	1273	36,10%
AGOSTO	2607	4585	1978	75,87%
SEPTIEMBRE	3167	4415	1248	39,41%
OCTUBRE	3299	4826	1527	46,29%
NOVIEMBRE	3345	4901	1556	46,52%
DICIEMBRE	4532	6657	2125	46,89%
<b>TOTAL</b>	<b>40185</b>	<b>53429</b>	<b>13244</b>	<b>32,96%</b>

\* Fuente: GM Enero 2011

El comportamiento de la marca por segmentos en 2010 muestra la misma tendencia que es un incremento en comparación con el año 2009. El segmento de mayor crecimiento, aunque su volumen en unidades acumulado al año no es mayor comparado con los otros segmentos es el de vehículos pesados en general, pues camiones crece en un 66,46% y buses en un 41,82%. En cuanto a livianos, el segmento de mayor crecimiento es pasajeros con 6.703 unidades más que el año 2009 que representa un 36,45% adicional. El segmento de menor crecimiento es el de pick ups, que a pesar del crecimiento de la industria general, crece únicamente el 13,5%. La tendencia de pick ups es que decrezca, producto de la mejora en las redes viales del país y la sustitución de productos tanto SUV como de pasajeros.

COMPARATIVO VENTAS POR SEGMENTO ACUMULADO A DIC 2009-DIC 2010					VARIACION 2009-2010	
PASAJEROS	18391	45,77%	25094	46,97%	6703	36,45%
SUV	12200	30,36%	15790	29,55%	3590	29,43%
PICK UP	7892	19,64%	8956	16,76%	1064	13,48%
CAMION	1646	4,10%	2740	5,13%	1094	66,46%
VAN	1	0,00%	771	1,44%	770	77000%
BUS	55	0,14%	78	0,15%	23	41,82%

\* Fuente: GM Enero 2011

### FINANCIAMIENTO:

El financiamiento para el negocio automotriz fue permanente y con una oferta variada y agresiva por parte de los bancos, la liquidez fue un denominador común y los bancos vieron ventanas de oportunidad en el negocio de financiamiento automotriz, dado que les permite colocar a la más alta tasa permitida para consumo, tasas de alrededor de 15,34% de promedio.

Así mismo financieras e incluso cooperativas de ahorro y crédito han crecido y han salido a ofertar crédito, provocando un comportamiento de compra de vehículos tanto en el año 2009 y 2010, con un claro predominio de las ventas a crédito. A continuación presentamos un cuadro que refleja el comportamiento de las formas de pago y la estructura porcentual del modo de pago entre crédito y contado. Debemos mencionar que gran parte de lo que se considera de contado es producto del uso de crédito de cooperativas.

Este análisis es de la marca Chevrolet sin embargo puede ser tomado como una tendencia de mercado en general.



MES	CHEVYPAN		CONTADO		CREDITO DIRECTO		OTRAS FINANCIERAS		GMAC DEL ECUADOR	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
ENERO	3,10%	3,18%	44,72%	40,97%	14,22%	10,50%	30,13%	31,97%	7,68%	13,39%
FEBRERO	3,47%	4,25%	39,36%	41,22%	13,76%	7,94%	24,14%	31,56%	19,14%	15,03%
MARZO	3,52%	4,47%	34,58%	39,90%	14,63%	9,86%	17,58%	30,09%	29,66%	15,68%
ABRIL	3,70%	3,86%	41,85%	37,51%	18,92%	9,51%	24,46%	32,48%	11,07%	16,65%
MAYO	3,59%	3,48%	37,91%	43,12%	20,12%	8,42%	27,52%	28,79%	10,57%	16,19%
JUNIO	3,05%	3,05%	35,66%	41,37%	19,00%	11,58%	36,50%	27,43%	5,79%	16,56%
JULIO	3,15%	3,71%	37,18%	42,18%	16,70%	11,86%	31,05%	27,21%	11,92%	15,04%
AGOSTO	3,73%	4,19%	36,98%	40,55%	10,05%	11,45%	33,77%	31,21%	14,61%	12,61%
SEPTIEMBRE	4,91%	3,85%	39,93%	40,39%	9,40%	6,82%	30,33%	35,90%	15,43%	13,05%
OCTUBRE	4,74%	3,36%	38,40%	41,77%	8,13%	8,16%	35,43%	33,36%	13,29%	13,34%
NOVIEMBRE	3,32%	3,00%	39,71%	42,91%	8,79%	8,35%	31,60%	31,87%	16,58%	13,87%
DICIEMBRE	2,34%	2,73%	39,35%	46,01%	10,31%	10,06%	29,21%	25,55%	18,76%	15,64%
PROMEDIO	3,55%	3,59%	38,80%	41,49%	13,67%	9,54%	29,31%	30,62%	14,54%	14,76%

**\*Fuente: GM Enero 2011**

En el año 2010 las ventas de contado presentaron un incremento cuyo promedio del año pasó de 38,8% en 2009 a 41,49% en 2010; recuérdese el comentario de que algunas de estas ventas se registran por créditos de cooperativas. En el caso del crédito directo presentó un decrecimiento de cuatro puntos porcentuales respecto al año precedente, absolutamente lógico dado que hubo suficiente oferta de crédito, y además los flujos de caja y la liquidez de los concesionarios se enfocaron a comprar inventarios por el crecimiento de ventas.

GMAC del Ecuador, que finalmente pasó a ser AMERAFIN mantuvo su porcentaje de participación de financiamiento de vehículos Chevrolet en 2010 comparativamente con el año 2009, mientras que otras financieras presentaron un ligero incremento, pasando de un promedio de 29,31% en 2009 a 30,62% en 2010.



## RESULTADOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS DE METROCAR:

### Venta de vehículos:

Dado el entorno de crecimiento de la industria ampliamente explicado en el análisis anterior, debo mencionar que el año 2010 fue el mejor de todos los años de vida de la empresa METROCAR. Tuvimos el mejor año en venta de unidades, dólares y el mejor de utilidades en los últimos años.

Para ilustrar esta aseveración adjunto cuadro comparativo desde el año 2002.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas (un.)	4,570	3,988	3,789	4,875	4,261	3,844	4,818	3,897	5,280
Ventas USD M	77,496	68,530	65,341	82,270	74,974	66,622	84,773	79,557	101,241
Utilidad Bruta USD	9,166	8,472	7,927	9,421	8,675	7,084	9,587	9,316	11,305
Utilidad Bruta %	11.83%	12.36%	12.13%	11.45%	11.57%	10.63%	11.15%	11.83%	11.17%
Utilidad Operativa USD	4,073	2,485	2,218	3,294	2,221	1,350	3,152	2,672	3,577
Utilidad Operativa %	5.26%	3.63%	3.39%	4.00%	2.95%	2.03%	3.72%	3.36%	3.53%
Utilidad Neta (USD)	3,600	1,918	1,981	3,644	2,331	1,103	3,028	2,677	3,791
Utilidad Neta (USD) %	4.65%	2.80%	3.03%	4.43%	3.11%	1.66%	3.05%	3.17%	3.36%
Utilidad Final (USD)	2,247	1,174	1,270	2,389	1,486	711	1,930	1,706	2,417
Utilidad Final (USD) %	2.90%	1.71%	1.94%	2.90%	1.98%	1.07%	1.94%	2.02%	2.39%

Debo mencionar que la administración de METROCAR emprendió y ejecutó el plan estratégico definido para alcanzar estos crecimientos tales como: pedidos en firme, publicidad, promociones tanto de producto así como promociones financieras muy agresivas apegadas a la estrategia de diferenciación con la red, recepción de vehículos usados, etc. Trabajamos en equipo con los funcionarios de GME para obtener su apoyo, lo cual dio como resultado un excelente año 2010.

Con este antecedente, me parece importante poner en consideración de los señores accionistas los resultados comparados de las ventas en dólares obtenidos en el 2010 con respecto del 2009, en donde vemos un crecimiento de \$17.774.602,00 dólares lo que significa un crecimiento del 25 %.

De otra parte presentamos el presupuesto 2011 de ventas en dólares de la línea de vehículos que claramente denota un ligero decrecimiento producto de las posibles restricciones a las importaciones mediante cupos y aranceles para equilibrar la balanza comercial y ampliamente expuesta en los antecedentes macroeconómicos.

Adjunto cuadro que analiza comparativamente las ventas en dólares por segmento del año 2010 con respecto al 2009 y la proyección al 2011:

VEHICULOS	2009 USD	2010 USD	Variación %	2011 USD	Variación %
PASAJEROS	22,536,412		33.92%	30,043,000	18.50%
SUV	27,642,804		34.23%	36,771,030	-2.52%
PICK-UP's	15,434,867		-1.57%	11,334,619	-23.02%
CAMIONES	6,690,090		13.59%	8,713,611	-22.64%
<b>TOTAL</b>	<b>72,304,173</b>		<b>24.58%</b>	<b>89,507,925</b>	<b>-0.63%</b>

El análisis de unidades vendidas nos lleva a concluir que el crecimiento de 1.383 significó un 35,49% de crecimiento, crecimos en todos los segmentos conforme se muestra en el siguiente cuadro que analiza comparativamente las ventas por segmento en unidades 2009, 2010 y la proyección al 2011.

En la proyección al 2011 se puede observar un ligero decrecimiento por las mismas consideraciones explicadas.

VEHICULOS	2009 USD	2010 USD	Variación %	2011 USD	Variación %
PASAJEROS	1,693		43.59%	2,440	14.03%
SUV	1,362		36.78%	1,859	-17.44%
PICK-UP's	663		5.43%	691	-22.60%
CAMIONES	179		60.34%	287	-48.08%
<b>TOTAL</b>	<b>3,897</b>		<b>35.49%</b>	<b>5,000</b>	<b>-5.30%</b>

El cuadro a continuación ilustra los márgenes de contribución por línea total obtenido los años 2009, 2010 y la proyección al 2011.

VEHICULOS	2009 USD	2010 USD	Variación %	2011 USD	Variación %
PASAJEROS	2,050,196		25.52%	2,571,926	14.37%
SUV	2,429,976		22.26%	2,971,702	12.62%
PICK-UP's	1,605,689		-15.26%	1,351,544	-21.76%
CAMIONES	651,365		0.45%	641,129	-38.61%
<b>TOTAL</b>	<b>6,737,227</b>		<b>12.20%</b>	<b>7,755,116</b>	<b>2.59%</b>
<b>MARGEN</b>	<b>9.32%</b>		<b>-9.96%</b>	<b>8.66%</b>	<b>3.24%</b>

## Post venta:

POSTVENTA	2009	2010	Variación	2011	Variación
REPUESTOS	4,795,968		14.85%	6,346,358	15.21%
TALLERES	1,653,936		2.65%	2,069,359	21.89%
PINTURA	802,801		19.53%	1,146,554	19.48%
<b>TOTAL</b>	<b>7,252,706</b>		<b>12.59%</b>	<b>9,562,272</b>	<b>17.10%</b>

Las ventas totales de posventa fueron de \$8.165.701 USD lo que da como resultado un crecimiento del 12,59% respecto al año anterior.

El mayor crecimiento se da en chapa y pintura con un 19,53% respecto al año anterior, este crecimiento esta apalancado en la gestión comercial realizada con las aseguradoras, la línea de repuestos crece de manera significativa tanto en mostrador como por el crecimiento de enderezado y pintura. La compra de repuestos se apegó a las políticas de Comerciales de GME dando como resultado el cumplimiento del 131% respecto a los objetivos de compra acordados con la marca, esto significó para Metrocar un ingreso de \$308.205 USD clasificado contablemente como otros ingresos operativos posventa, este valor recibido en notas de crédito de GME, se debe al cumplimiento de objetivos y políticas comerciales de la marca.

Para alcanzar estos importantes resultados en posventa se emprendieron las siguientes acciones:

Se dio continuidad al seguimiento y mejora de la relación comercial con las Aseguradoras, para mejorar la reciprocidad de órdenes de trabajo para talleres de colisión vs la colocación de primas.

La logística y nivel de compras apropiado del área de repuestos facilitó el cumplimiento de los objetivos totales de venta de posventa.

Se incrementó la facturación de repuestos por mostrador, como resultado de acciones focalizadas para atender clientes flotistas.

La venta de accesorios y after market se potenció acordando con el área de ventas de vehículos, accesorizar vehículos con productos de alta rotación, esto nos permitió cumplir con los estándares de la marca para la exhibición de accesorios en show room.

Se analizó la calidad de inventario lo que nos permitirá para el próximo ejercicio aplicar las políticas de GME para hacemos acreedores al incentivo para baja de inventario.

Adicionalmente por volumen de compra en lubricantes GME nos dio una Nota de Crédito de \$22.607 USD, aplicables para la compra de equipos para posventa que se la realizará en el 2011 en San Luis.

Hay que destacar que en este ejercicio se puso en marcha las nuevas instalaciones de Metrocar en San Rafael, utilizando un activo que estuvo improductivo, lo que nos ha permitido mejorar los espacios destinados a venta y bodega de vehículos nuevos, taller de servicio y repuestos, dando como resultado la consolidación de Metrocar como concesionario Chevrolet para el Valle de los Chillos.

Se finalizó la dotación del equipamiento para el Taller de camiones en Metrocar Cuenca.

Los márgenes de contribución de la línea de repuestos 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	2009	2010	Variación	2011	Variación
REPUESTOS	1,177,221		-12.30%	1,459,662	41.39%
TALLERES	953,555		-0.21%	1,179,535	23.96%
PINTURA	350,763		23.69%	458,622	5.71%
<b>TOTAL</b>	<b>2,481,539</b>		<b>-2.57%</b>	<b>3,097,819</b>	<b>28.12%</b>
MARGEN	34.22%		-13.47%	32.40%	9.41%

#### ANÁLISIS FINANCIERO:

Conforme lo mencionamos en los antecedentes, me ratifico que la Administración se apegó a todas las normas y leyes vigentes en el ejercicio 2010. El año 2010 desde el punto de vista contable fue manejado de manera pulcra, más bien conservadora, se hicieron todas las provisiones según las normas, de tal forma que los estados contables financieros, reflejan la realidad de la empresa. Debo mencionar que el equipo contable trabajó con gran profesionalismo.

Así mismo siguiendo las resoluciones del Junta General de Accionistas del año anterior, se implementaron las normas NIIF en su tres primeras etapas, quedando por implementarse en el transcurso del año 2011, la cuarta etapa relacionada a la determinación, valoración de ajustes contables y elaboración de políticas contables, proceso que se espera culminar en el segundo trimestre



del año 2011. Este proceso demandó tiempo y esfuerzos adicionales tanto desde el punto de vista económico como de recursos humanos.

Desde el punto de vista financiero se manejó con prudencia, manteniendo una excelente liquidez a pesar del crecimiento agresivo, el flujo de caja facilitó que todos los pagos a proveedores sean forma puntual; se incrementaron las líneas de crédito por parte de PRODUBANCO, banco a cargo de manejar la línea WHOLSALE para pagos al proveedor GME.

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

	dic 08	dic 09	dic 10	Var. 2010, vs 2009.	
				Absoluta	Relativa
<b>ACTIVO</b>					
FONDOS DISPONIBLES	2,031,000	1,617,336	1,442,014	517,660	10%
INVERSIONES TEMPORALES	677,571	18,000	17,947	194,655	240%
CUENTAS POR COBRAR	6,000,000	5,000,000	4,700,000	3,000,000	7%
CARTERA POR COBRAR	7,271,437	6,500,000	6,000,000	2,000,000	41%
INVENTARIOS	8,161,291	6,200,000	6,100,000	3,100,000	58%
ACTIVOS FIJOS	2,000,000	2,000,000	2,000,000	500,000	25%
OTROS ACTIVOS	913,000	913,000	913,000	100,000	3%
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>22,364,896</b>	<b>19,579,820</b>	<b>26,024,815</b>	<b>6,444,995</b>	<b>33%</b>
<b>PASIVO</b>					
CUENTAS POR PAGAR	9,300,000	7,000,000	7,000,000	4,000,000	77%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	2,000,000	1,000,000	1,000,000	800,000	40%
CREDITOS A LARGO PLAZO	1,000,000	2,000,000	1,000,000	1,000,000	12%
OTROS PASIVOS	2,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	3%
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>12,161,833</b>	<b>8,626,555</b>	<b>12,879,139</b>	<b>5,252,584</b>	<b>61%</b>
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>10,203,063</b>	<b>10,953,265</b>	<b>13,145,676</b>	<b>2,192,411</b>	<b>20%</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>22,364,896</b>	<b>19,579,820</b>	<b>26,024,815</b>	<b>7,444,995</b>	<b>38%</b>

Con respecto al 2009 podemos notar que se incrementaron los inventarios para sustentar el crecimiento, sin embargo hubo una correcta rotación y administración del mismo. Las cuentas por cobrar aumentaron también dado el crecimiento de ventas. Registrándose un crecimiento en el total de activos un 33% con respecto al 2009.

De otra parte dado que hubo el crecimiento de inventario, crecieron las cuentas por pagar principalmente al proveedor de vehículos los pasivos crecieron en 61%; cabe indicar que la relación activo / pasivo es de 2,02 / 1 es decir la empresa tiene 2,02 veces el activo para respaldar pasivos; una excelente relación y razón financiera de solidez y solvencia.

El patrimonio de la empresa se incrementó sustancialmente creció el 20%, es decir pasó de \$10.953.265,00 en el año 2009 a \$13.145.676,00 en el 2010, en conclusión la empresa generó riqueza.

Además el buen manejo administrativo financiero nos posicionó comparativamente con los concesionarios GME y según la calificación del PRODUBANCO respecto a la red, como el mejor concesionario.

En el cuadro inferior reflejamos el estado de pérdidas y ganancias, el mismo que refleja un crecimiento en los ingresos es decir en ventas del 27% con respecto al año precedente, significan \$21.683.709,00 millones más, pasamos a vender \$101.240.588,00 millones de dólares, que seguramente nos colocará entre las mayores empresas del Ecuador.

La utilidad en términos absolutos creció en \$1.039,434 respecto al año 2009 y en términos relativos de 39% es decir la utilidad creció 12% más que las ventas. La utilidad con respecto de las ventas netas significó 3,67% es decir tuvo un incremento porcentual de 0,31 con respecto al mismo índice del 2009.

Dejo constancia ante los accionistas que el año 2010 para la empresa, es el mejor año de los últimos años.

UNIDADES VENDIDAS	2009	%	2009	%	2010	%
	1.719		2.192		3.701	
VENTAS BRUTAS	117.877.893	100%	150.417.437	100%	195.116.206	100%
DEVOLUCIONES EN VENTAS	1.638.174	1%	2.027.039	1%	11.730.308	10%
DESCUENTOS EN VENTAS	2.356.813	2%	2.562.796	2%	3.019.840	3%
VENTAS NETAS	84.772.838	100%	79.556.879	100%	101.240.588	100%
COSTO DE VENTAS	73.195.230	86%	70.343.343	88%	83.936.043	83,83%
GANANCIA BRUTA	9.587.018	11,31%	9.316.335	11,71%	11.304.545	11,17%
GASTOS DE VENTAS	3.107.073	3,7%	3.200.287	4,0%	3.097.924	3,54%
GASTOS ADMINISTRACION	2.400.279	2,8%	2.562.254	3,2%	2.023.426	2,62%
GASTOS NO EFECTIVOS	1.200.315	1,4%	1.000.344	1,3%	1.210.075	1,65%
TOTAL GASTOS	6.434.543	7,6%	6.644.045	8,4%	7.904.474	7,81%
UTILIDAD/PERDIDA OPERACIONAL	3.152.475	3,72%	2.672.290	3,36%	3.400.070	3,36%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	112.771	0,1%	110.317	0,1%	1.020.446	1,02%
OTROS EGRESOS OPERATIVOS	171.956	0,2%	181.317	0,2%	168.178	0,17%
RESULTADOS OPERACIONAL	3.093.290	3,6%	2.501.290	3,1%	3.252.338	3,85%
TOTAL UTILIDAD OPERACIONAL	3.593.299	4,24%	3.190.384	4,01%	4.260.392	4,21%
INGRESOS FINANCIEROS	111.802	0,1%	212.136	0,2%	224.509	0,22%
EGRESOS FINANCIEROS	267.234	0,3%	230.079	0,3%	703.640	0,76%
TOTAL INGRESOS/EGRESOS FINANCIEROS	144.568	0,1%	182.057	0,2%	154.139	0,15%
UTILIDAD NETA	3.027.861	3,57%	2.676.820	3,36%	3.716.254	3,67%



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 líquida y con capacidad de nuevas inversiones o emprendimientos.

	Flujo de Caja		
	2008	2009	2010
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	2,054,356	2,200,921	3,617,316
FLUJO DE OPERACION			
FLUJO NETO DE OPERACION	967,031	3,411,946	1,841,650
FLUJO DE INVERSION			
FLUJO DE INVERSION	224,198	226,169	- 299,095
FLUJO DE FINANCIAMIENTO			
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	596,268	- 1,769,382	- 1,194,555
FLUJO TOTAL			
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	2,200,921	3,617,316	3,965,316

El cuadro que sigue muestra los principales índices financieros los mismos que reflejan la sanidad de la empresa en su liquidez y en el retorno sobre el patrimonio de los accionistas con un excelente manejo del capital de trabajo, mejor manejo de inventarios, generación de riqueza para los accionistas, no existe endeudamiento con bancos.

<i>Metrocar</i>				
	2008	2009	2010	
<b>RENTABILIDAD</b>				
Util. Bruta / Ventas	11.31%	11.71%	11.17%	
Util. Oper / Ventas	3.72%	3.36%	3.53%	
Util. Neta / Ventas	3.57%	3.36%	3.85%	
ROA	15.87%	13.67%	14.56%	
ROE	35.47%	24.45%	26.24%	
Util.Bruta/Unidad	1,981	2,345	2,141	
<b>MANEJO ADMINISTRATIVO</b>				
Ventas / Mes / Empleado	28,601	28,576	32,956	
Utilidad Bruta / Mes / Empleado	3,234	3,346	3,680	
Unidades/Vendedor/Mes	12	11	8	
Precio Promedio/ Vehículo	15,984	17,078	17,547	
<b>LIQUIDEZ</b>				
Liquidez	1.64	2.26	2.00	
Capital de Trabajo	7,375,723	9,188,951	11,580,325	
<b>ROTACION</b>				
Meses de Inventario Total	1.30	0.72	0.77	
<b>APALANCAMIENTO</b>				
Endeudamiento	54.38%	44.06%	44.48%	
Pasivo / Patrimonio	1.19	0.79	0.80	



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

A manera de conclusiones y recomendaciones a los Señores accionistas me permito expresar:

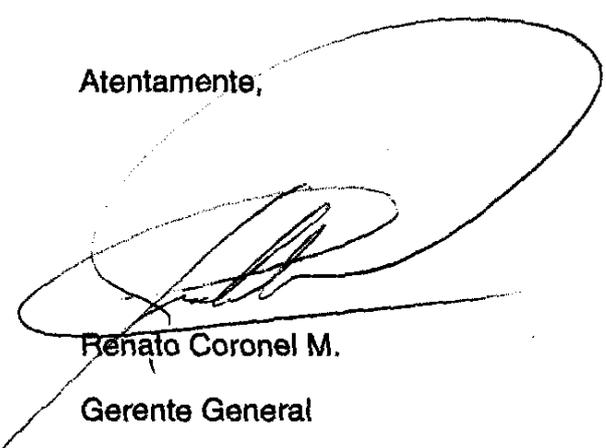
La empresa es una empresa sólida, líquida y sin lugar a duda con un potencial de mejoras administrativas, financieras y comerciales.

La administración se permite recomendar a los Señores Accionistas, la capitalización del 100% del valor correspondiente a las utilidades, para cumplir con los proyectos de inversión y para consolidar el crecimiento de la empresa, según el plan estratégico del año 2011.

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.



12 - MAY 2011

C.P.A. Yola Astudillo Ortiz

