



Junta General Ordinaria de Accionistas

Marzo 2013

Informes de:

- Gerencia General
- Comisario
- Auditores Externos BDO

**CONVOCATORIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS
DE METROCAR S.A.**

PARA: Señores Directores y Accionistas de Metrocar S.A.

Dr. Henry Eljuri Antón
Eco. Jorge Eljuri Antón
Ing. Jorge Juan Eljuri
Sr. Juan Doumet Antón
Sra. Susana de Eljuri
Eco. Juan I Doumet
Sra. Rebeca Eljuri
Sr. Byron Guerra - Comisario

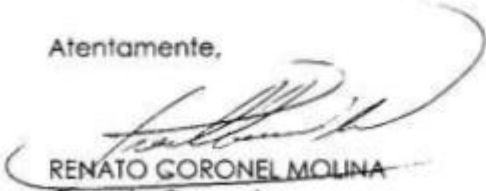
DE: Renato Coronel Molina

FECHA: Quito, 15 de marzo de 2013

Me permito convocar a ustedes a la sesión de JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. la misma que se llevará a cabo el día viernes 22 de marzo de 2013 a las 10:30 horas, en la ciudad de Cuenca, en la sala de sesiones de la Compañía, ubicada en la Av. Huaynacápac y Juan Jaramillo, esquina; para tratar el siguiente Orden del Día:

1. Conocer y resolver sobre el informe del Gerente General por el ejercicio económico de 2012;
2. Conocer y resolver sobre el informe del Comisario de la Compañía por el ejercicio económico de 2012;
3. Conocer y resolver sobre el informe de los Auditores externos por el ejercicio económico de 2012;
4. Conocer y resolver sobre el Balance Anual y Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio económico de 2012;
5. Conocer y resolver sobre el destino de las utilidades;
6. Conocer y resolver sobre el aumento de capital y reforma de Estatutos;
7. Designación de Directores principales y Suplentes;
8. Elegir Comisarios Principal y Suplente y fijar sus honorarios;
9. Designar Auditores Externos;
10. Aprobar el Acta.

Atentamente,


RENATO CORONEL MOLINA
Gerente General
Metrocar S.A.

INDICE

1. REFERENCIAS	PÁGINA
1.1 ENTORNO POLÍTICO Y SOCIO ECONÓMICO 2012	1
1.2 INFLACIÓN	3
1.3 PRODUCTO INTERNO BRUTO	3
1.4 TASAS DE INTERES - SISTEMA FINANCIERO	3
1.5 ENTORNO Y ANÁLISIS COMERCIAL DE LA INDUSTRIA	4
1.6 RESULTADAS DE LA MARCA	6
1.7 FINANCIAMIENTO	7
 2. RESULTADOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS DE METROCAR	 8
2.1 VENTA DE VEHÍCULOS	8
2.2 POST VENTA	10
 3. ANÁLISIS FINANCIERO	 11-15
 4. RECOMENDACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN CON RESPECTO DE LAS UTILIDADES	 16

INFORME JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. 2012

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 apegadas a las normas contables vigentes, normas tributarias vigentes y bajo las normas y políticas contables NIIF que fueron adoptadas desde el ejercicio anterior y con plena vigencia en el 2012 y a futuro.

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

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

ENTORNO POLÍTICO Y SOCIO ECONÓMICO 2012:

El 2012 se mantuvo un clima de tensiones políticas con cara a las elecciones presidenciales y de asambleístas, un marco legal inseguro para el buen desarrollo de las inversiones extranjeras consecuencia de las confrontaciones del gobierno con varios actores económicos, sociales y políticos. Este año no fue la excepción y además de los bancos, medios de comunicación; el sector automotriz ha sido permanentemente afectado con decisiones y reglamentaciones cambiantes al menos cada trimestre que afectaron la demanda del mercado, el buen desenvolvimiento y planeación del sector automotor. Política que preocupa a los organismos internacionales y a los inversionistas extranjeros y nacionales.

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, proyectos mineros y petroleros. En este período de cara a las elecciones lamentablemente se endurecieron y tensaron las relaciones gobierno-banca, además del control de tasas, control de comisiones y precios de servicios, se tramitó una Ley de hipotecas y vehículos, así como la ley que obliga a los banqueros a contribuir al bono de desarrollo; lo cual reducirá sus utilidades y les obligó a entrar en un

conservatismo en la colocación de crédito; por lo tanto se vio reducida la oferta de crédito para financiamiento de vehículos. Esto sumado al déficit de la balanza comercial provocado por el exceso de importaciones en productos de consumo llevó a que el gobierno impusiera cupos de importación, aranceles y modificación a la fórmula de cálculo de la integración nacional para producción de CKD, afectando y limitando la oferta de vehículos tanto nacionales como importados que se vio reflejado en la baja de la industria de alrededor del 13% es decir se redujo el mercado de 139.893 unidades en el 2011 a 121.446 en el 2012. (Fuente AEADE).

Conforme lo pronosticamos el año pasado, GME el año 2012 se caracterizó por un crecimiento del segmento de pasajeros y camiones. Así mismo advertimos de las variaciones de precios que fueron muy significativas, provocará aún más la caída en la demanda de vehículos en el año 2013.

De cara al 2013 esperamos una reducción de crédito automotriz, políticas fiscalistas y reducción de inversiones privadas; coinciden varios analistas políticos y económicos que habrá una desaceleración económica del orden del 3% por lo tanto esperamos una industria bastante menor en el 2013 de alrededor de 105.000 unidades es decir un 14% menos con respecto al 2012.

Dado que el precio del petróleo está a la alza, 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 del año 2013 y la economía se sustentará en las inversiones y proyectos del gobierno que mantendrán el consumo y caliente la economía, los proyectos viales, mineros, petroleros y la refinería del Pacífico serán el sostén del modelo económico del gobierno y mantendrá la demanda de nuestro sector tanto de vehículos livianos, así como de trabajo y camiones. Se está presentando un fenómeno en el mercado del crédito con proliferación de empresas originadoras, Renting y cooperativas; nuestra visión es la prudencia y fortalecer el sistema financiero para mantenerlo en el largo plazo y en el tiempo.

Adjunto algunas cifras macroeconómicas:

RESERVA MONETARIA

La reserva monetaria de libre disponibilidad a Diciembre de 2012 fue de US.\$ 2.482,53MM. (Fuente AECGM)

BALANZA COMERCIAL

Durante el periodo 2012 la Balanza Comercial Petrolera, fue de \$ 7.031 millones con un ligero decrecimiento con respecto al 2011 que fue de \$ 7.293 millones. (Fuente ACGM)

La Balanza Comercial No Petrolera, registró a Diciembre de 2012 un déficit de \$ 8.871 millones. (Fuente ACGM)

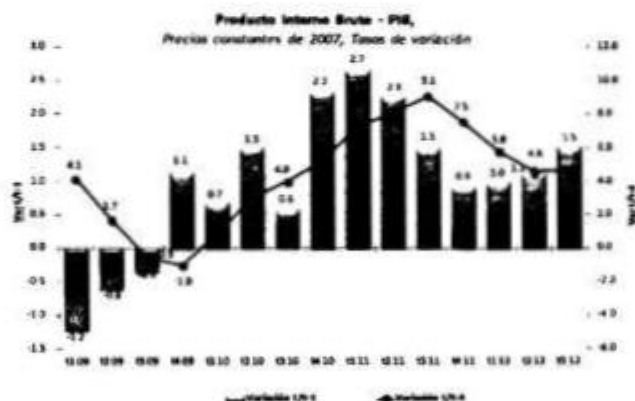
Debo mencionar que el capítulo 87 correspondiente a importación de vehículos tuvo un decrecimiento; es decir se importó menos valores en dólares y en unidades también.

INFLACIÓN

La inflación ha logrado una tendencia de decrecimiento durante el año 2012 empezó con el 5,53% y termina con el 4,16%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB no ha crecido a tono con los otros países de la región, apenas el crecimiento fue del 5,35%, para el 2013 se prevé el 4,37%. (Fuente ACGM)



TASAS DE INTERES – SISTEMA FINANCIERO

De acuerdo a los datos del Banco Central las tasa activas y pasivas mantienen una tendencia a la baja, básicamente muestra el control gubernamental, la tasa activa referencial se reduce a 8,17% y la pasiva referencial a 4,57%, conforme muestra los cuadros.

TASA ACTIVA REFERENCIAL	8,59%	8,17%	8,17%
TASA PASIVA REFERENCIAL	4,59%	4,57%	4,53%

*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 ANÁLISIS COMERCIAL DE LA INDUSTRIA:

Nos mantenemos con el comentario realizado en la introducción, que la industria por factores exógenos al mercado y por las regulaciones introducidas paso de 139.505 unidades en el 2011 a 121.446 unidades en el 2012, es decir un decrecimiento del 13%



Fuente: GME

Como podemos observar en el primer cuadro, la industria reflejó un decrecimiento de 18.059 unidades correspondiente al 13%.

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; no obstante que a finales de año se sintió la restricción aplicada por el Gobierno y la falta de producto en algunas marcas, lo que cambió el ranking de participación de mercado.

La participación de las principales marcas en el mercado ecuatoriano en los años 2011 y 2012 son las siguientes:

	2011	2012	Variación	
CHEVROLET	59.189	54.947	-4242	↓ -7%
HYUNDAI	14.879	12.296	-2583	↓ -17%
KIA	11.965	10.144	-1821	↓ -15%
NISSAN	10.080	7.051	-3029	↓ -30%
TOYOTA	6.544	6.840	296	↑ 5%
MAZDA	8.012	5.120	-2892	↓ -36%
FORD	4.385	4.254	-131	↓ -3%
HINO	4.133	3.625	-508	↓ -12%
RENAULT	5.441	2.685	-2756	↓ -51%
VOLKSWAGEN Livianos	3.040	2.489	-551	↓ -18%
GREAT WALL	2.071	2.090	19	↑ 1%
CHERY	1.515	1.854	339	↑ 22%
JAC	924	1.086	162	↑ 18%
SKODA	647	551	-96	↓ -15%
KENWORTH	353	480	127	↑ 36%
VW Buses y Camiones	550	480	-70	↓ -13%
MACK	199	389	190	↑ 95%
MITSUBISHI	983	371	-612	↓ -62%
MAHINDRA	73	305	232	↑ 318%
OTRAS MARCAS	4.522	4.389	-133	↓ -3%
TOTAL	139.505	121.446	-18.059	↓ -13%

Fuente: Informe de AECGM

Variación 2012/2011					
AUTOMÓVILES	62.450	44,77%	53.526	44,07%	↓ -14,29%
CAMIONETAS	27.443	19,67%	23.922	19,70%	↓ -12,83%
SUV	31.528	22,60%	27.118	22,33%	↓ -13,99%
VANS	5.674	4,07%	4.463	3,67%	↓ -21,34%
CAMIONES	10.752	7,71%	10.954	9,02%	↑ 1,88%
BUSES	1.658	1,19%	1.463	1,20%	↓ -11,76%
	139.505	100,00%	121.446	100,00%	↓ -12,95%

De los cuadros que anteceden podemos concluir lo siguiente:

Que las principales marcas decrecen sus ventas en unidades a excepción de Toyota que sube ligeramente y las marcas chinas que empiezan a tener presencia como es el caso de Great Wall, Jack.

Y que todos los segmentos en el mercado nacional decaen en ventas a excepción de camiones.

RESULTADOS DE LA MARCA:

El año 2012 General Motors alcanzó ventas de 54.947 unidades, es decir 4.242 unidades menos que el 2011; sin embargo y dado que las principales marcas decrecieron en unidades vendidas, logró una participación de mercado del 45% participación parecida a la del 2006.

INDUSTRIA	139.505		-13%	121.365	
GME	59.189	42%	-7%	54.947	45%
RED GME	56.573		-7%	52.800	

Dado que la estrategia global de GM es ganar participación de mercado, se prevé que la marca hará un fuerte esfuerzo para mantener su participación en el Ecuador durante el año 2013 con un claro enfoque en el crecimiento de producción y venta de vehículos de pasajeros y camiones; debido al entorno económico y político adverso a la industria automotriz, lo difícil será sostener el número de unidades vendidas que se estima decrecerá.

El comportamiento de la marca por segmentos en 2012 muestra la misma tendencia al crecimiento del segmento de pasajeros el mismo que tiene una participación sobre las ventas totales de 57%; el segmento de SUV es el 18% disminuye en 5 puntos porcentuales, el de PICK UP es el 16% de las ventas totales aumenta 4 puntos porcentuales, VAN 3% se mantiene y Camiones 6% se mantiene.

PASS	31.449	56%	30.280	57%
PICK UP	6.949	12%	8.329	16%
SUV	13.003	23%	9.651	18%
TRUCK	3.553	6%	3.157	6%
VAN	1.619	3%	1.383	3%
TOTAL	56.573		52.800	

Para el año 2013 se prevé un comportamiento parecido en la oferta, si hay variaciones se presentará el segmento de SUV que son los vehículos que en el ensamblaje presentan menor porcentaje de integración nacional.

FINANCIAMIENTO:

El financiamiento se vio seriamente afectado por las nuevas regulaciones y leyes impuestas a la banca, si hacemos un análisis de la evolución del crédito podemos ver que en el año 2005 la banca tradicional otorgaba el 68% del crédito automotriz y de cara al año 2012 la banca financia un 43%, la diferencia está financiada por cooperativas, mutualistas, créditos quirografarios y originadoras, Renting, etc.

Para el 2013 uno de los factores que influirá en la demanda serán las fuentes de crédito, es decir se prevé una desaceleración que ya se siente en el primer trimestre del año en curso.

2005	20%	68%	12%	100%
2006	22%	66%	12%	100%
2007	38%	45%	17%	100%
2008	43%	39%	19%	100%
2009	46%	41%	12%	100%
2010	43%	41%	17%	100%
2011	43%	41%	16%	100%
2012	43%	43%	14%	100%

RESULTADOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS DE METROCAR:

Venta de vehículos:

Dado el entorno de la industria explicado en el análisis anterior y a pesar de las dificultades de oferta de crédito y algunas limitaciones de disponibilidad de producto se logró colocar 5.592 unidades, lo que nos coloca en ser la franquicia Chevrolet número uno en el Ecuador en ventas.

De otra parte debo comentar que METROCAR vendió un 7,42% menos en unidades es decir cayó menos que la industria que decreció un 13%.

Adjunto cuadro histórico de ventas en el que podemos observar que fue el segundo mejor año histórico de la empresa en venta de unidades, que a pesar de vender menos vehículos la facturación en dólares y la utilidad han sido las mayores de los últimos 10 años.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas (unidades)	4.520	3.938	3.709	4.875	4.061	3.844	4.838	3.897	5.282	6.040	5.592
Ventas (USD)	77.396	68.530	65.441	82.270	74.974	66.022	84.773	79.557	101.241	113.852	117.344
Utilidad bruta (USD)	9.100	8.477	7.977	9.421	8.675	7.084	9.587	9.316	11.305	12.188	13.120
Utilidad bruta	11,83%	12,36%	12,13%	11,45%	11,57%	10,63%	11,19%	11,85%	11,17%	10,61%	11,15%
Utilidad Operativa (USD)	4.073	3.480	2.718	4.284	2.221	1.350	3.152	2.677	3.400	3.845	3.898
Utilidad Operativa	5,26%	5,63%	3,99%	4,00%	2,96%	2,03%	3,72%	3,36%	3,35%	3,34%	3,32%
Utilidad Neta (USD)	3.600	1.918	1.981	3.641	2.031	1.101	3.028	2.677	3.716	4.247	4.268
Utilidad Neta (ADB)	4,63%	2,82%	3,05%	4,41%	3,11%	1,56%	3,05%	2,17%	3,67%	3,60%	3,64%
Utilidad Neta (USD)	2.247	1.174	1.270	2.289	1.496	711	1.930	1.706	2.360	2.511	2.487
Utilidad Neta (ADB)	2,90%	1,71%	1,94%	2,90%	1,93%	1,02%	1,94%	2,02%	2,34%	2,19%	2,12%

Para alcanzar estos resultados la administración de METROCAR se mantuvo apegada al plan estratégico definido en años anteriores, que básicamente está enfocado a buscar diferenciación con los otros concesionarios de la red Chevrolet y otras marcas.

Con este antecedente, me parece importante señalar que los resultados comparados de las ventas en dólares obtenidos en el 2012 con respecto del 2011, indican un crecimiento de \$2,492.000,00 dólares lo que significa un crecimiento del 2 % sobre el año anterior. Este crecimiento se da a pesar de la caída en unidades.

De otra parte es importante analizar el crecimiento por unidad de negocio por lo que adjunto cuadro que analiza comparativamente las ventas de la división vehículos incluido camiones; expresado en dólares y por segmento del año 2011 con respecto al 2012.

VEHICULOS	2010 USD	2011 USD	2012 USD	Variación %
PASAJEROS		45.164.992	45.439.056	0,61%
SUV		31.973.999	30.986.790	-3,09%
PICK-UP's		13.596.350	16.549.237	21,72%
CAMIONES		14.013.792	13.720.125	-2,10%
TOTAL		104.749.133	106.695.208	1,86%

Como se puede observar la venta de vehículos crece en 1,86% en dólares, siendo el segmento de pick ups el que presenta una mayor variación incremento el 21,72%. Para el año 2013 se espera un menor tamaño de industria, por lo tanto un decrecimiento de los ingresos.

Por otro lado y para efectos de completar el análisis debemos revisar la variación en unidades totales y por segmentos, adjunto cuadro de resultados para hacer el análisis respectivo.

VEHICULOS	2010 UNI	2011 UNI	2012 UNI	Variación %
PASAJEROS		3.473	3.019	-13,07%
SUV		1.562	1.585	1,47%
PICK-UP's		618	596	-3,56%
CAMIONES		387	392	1,29%
TOTAL		6040	5592	-7,42%

Dada la caída de la industria en alrededor del 13% y de la marca Chevrolet en un 7%, esta situación de mercado produjo un decrecimiento en unidades para METROCAR del 7,42% es decir una caída menor a la de la industria.

La empresa debe analizar por otro lado el margen de contribución que deja cada línea para buscar el enfoque correcto de esfuerzos en los distintos segmentos, para lo cual presentamos el cuadro que a continuación ilustra los márgenes de contribución por línea total obtenido los años 2010, 2011 y la contribución lograda en el 2012. Hay un incremento de 0,32 puntos porcentuales lo que equivale a una variación del 4,05%.

VEHICULOS	2010 USD	2011 USD	2012 USD	Variación %
PASAJEROS		3.886.037	4.746.920	22,15%
SUV		2.383.295	2.492.172	4,57%
PICK-UP's		1.112.542	937.120	-15,77%
CAMIONES		914.421	616.361	-32,60%
TOTAL		8.296.295	8.792.572	5,98%
MARGEN		7,92%	8,24%	4,05%

Post venta:

El enfoque de la administración ha sido el de impulsar la ventas de servicios y repuestos. Las inversiones de la empresa han estado enfocadas a repotenciar la capacidad instalada y tecnológica para poder atender más y mejor a los clientes de METROCAR que buscan un apropiado servicio de Post venta. Con este antecedente debemos mencionar que los resultados que se obtuvieron reflejan este propósito de la administración obteniendo los siguientes resultados:

POSVENTA	2010 USD	2011 USD	2012 USD	Variación %
REPUESTOS		7.051.285	8.404.461	19,19%
TALLERES		2.326.819	1.685.184	-27,58%
PINTURA		724.935	559.184	-22,86%
TOTAL		10.103.039	10.648.829	5,40%

Las ventas totales de posventa en el 2012 fueron de \$10.648.829,00 de dólares versus el 2011 que se vendió \$10.103.039,00. Lo que da como resultado un crecimiento del 5,40% respecto al año anterior.

El mayor crecimiento lo tuvimos en la venta de repuestos; sin embargo la administración espera nivelar este crecimiento a las otras áreas de pos venta que son talleres y pintura. Esto se logrará con el impulso que hemos dado al centro de colisiones de Cuenca y los planes comerciales que implementaremos.

Para alcanzar estos resultados se siguieron las siguientes acciones:

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 hacernos acreedores al incentivo para baja de inventario.

Adicionalmente por volumen de compra en lubricantes logramos un acuerdo para dotar para el año 2012 de más computadores destinados a la postventa y las mejoras informáticas necesarias enfocadas a dar un mejor servicio al cliente, así como equipo que se entregó al centro de colisiones de Cuenca en el 2013.

Se concluyó el Centro de Colisiones en la ciudad de Cuenca el mismo que entró en servicio en el 2013 y que contribuirá a la mayor venta de repuestos y servicios de la empresa.

Los márgenes de contribución de la línea de post venta sobre precios de venta, se ven reflejados en el cuadro inferior; el margen total logrado es de 31,78% es decir 3,76% más que el 2011.

A medida que le volvamos más rentable el negocio de post venta, mejores serán los resultados de la empresa, por lo tanto en una época complicada y desaceleración en la venta de vehículos debemos tener mayor enfoque.

CC	2010 USD	2011 USD	2012 USD	Variación %
REPUESTOS		1.460.589	1.992.970	36,45%
TALLERES		1.361.567	1.194.080	-12,30%
PINTURA		272.095	197.202	-27,52%
TOTAL		3.094.251	3.384.253	9,37%
MARGEN		30,63%	31,78%	3,76%

ANALISIS FINANCIERO:

La administración se apegó a todas las normas y leyes vigentes en el ejercicio 2012; desde el punto de vista financiero fue manejado de manera prudente, con enfoque al control del gasto, se hicieron todas las provisiones y se mantuvieron todas las políticas adoptadas según las normas NIIF que

entraron en vigencia desde el 2011. Por lo tanto los estados financieros revelan la real situación y las políticas contables adoptadas.

Desde el punto de vista financiero se manejó la empresa con prudencia, manteniendo una excelente liquidez, el flujo de caja facilitó que todos los pagos a proveedores sean de forma puntual; se mantuvieron las líneas de crédito por parte de PRODUBANCO, banco a cargo de manejar la línea WHOLESALE para pagos al proveedor GME y del Banco de Guayaquil para la línea wholesale de repuestos.

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

	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	Var. dic.12 vs dic.11	
					Absoluta	Relativa
ACTIVO						
FONDOS DISPONIBLES	3.617.316	3.965.316	6.979.940	4.453.667	-2.526.058	-34.21%
INVERSIONES TEMPORALES	20.962	215.517	2.039.779	722.760	-1.317.019	-64.57%
CUENTAS POR COBRAR	533.477	573.098	189.850	1.319.125	1.129.475	595.56%
CARTERA POR COBRAR	6.790.954	8.855.681	11.061.437	11.630.024	568.537	7.85%
INVENTARIOS	6.014.713	9.485.972	4.643.616	7.159.242	2.515.623	54.17%
ACTIVOS FIJOS	2.422.392	2.229.194	4.425.117	4.273.197	-151.920	-3.65%
OTROS ACTIVOS	650.006	630.006	229.718	219.213	-29.405	-12.27%
TOTAL DEL ACTIVO	19.579.820	26.024.814	29.589.310	30.068.328	479.018	2.35%
PASIVO						
CUENTAS POR PAGAR	5.723.571	10.157.186	9.165.861	7.130.669	-1.994.177	-21.68%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	1.664.901	2.270.200	2.370.965	2.616.158	245.193	10.33%
CREDITOS A LARGO PLAZO	758.983	340.752	452.271	581.812	129.541	28.64%
OTROS PASIVOS	1.006.100	-	-	-	-	-
TOTAL DEL PASIVO	8.626.555	12.879.138	12.988.887	10.930.678	-2.058.209	-15.85%
TOTAL DEL PATRIMONIO	10.203.063	13.145.676	16.600.423	19.137.650	2.537.227	15.28%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	18.829.618	26.024.814	29.589.310	30.068.328	479.018	2.35%

Del Balance General auditado y que antecede a mis comentarios podemos concluir y anotar las siguientes variaciones:

La empresa se mantuvo con fondos disponibles por \$ 4,453.667,00 lo que nos ha permitido mantener las líneas de crédito bancarias y de proveedores al día.

Inversiones temporales bajaron con respecto al año pasado a \$722.760,00 estas fueron usadas para destinar a la construcción y equipamiento del centro de colisiones sin necesidad de acudir a endeudamiento ninguna naturaleza.

La cartera y cuentas por cobrar crecieron producto del incremento en dólares en ventas. Inventarios crecen producto del desaceleramiento de las ventas en unidades.

Activos fijos decrece un 3,65% producto de las depreciaciones.

Los pasivos disminuyeron sustancialmente de \$12.988.887 en el 2011 a \$10.930.678 en el 2012 lo que significa una reducción del pasivo de 15,85%.

El Patrimonio de la empresa se incrementó a \$19.137.650 producto de la capitalización de utilidades del año anterior y la generación de utilidades del ejercicio 2012 de \$ 2.537.227 dólares; es decir un crecimiento de 15,28%.

Estos resultados en el balance reflejan a una empresa sólida y líquida.

Estado de pérdidas y ganancias:

En el cuadro inferior reflejamos el estado de pérdidas y ganancias, el mismo que refleja un crecimiento en los ingresos que pasaron de \$114.852.172,00 , en el 2011 a \$117.344.037,00 dólares dando un incremento neto de \$ 2.491.865,00 lo que en términos relativos equivale a 2%.

Los gastos crecieron en términos relativos de a 7,27% en el 2011, a 7,86% sobre ventas netas, es decir el 0,59%; lo que denota la austeridad con la que sea maneja la empresa.

La utilidad neta pasa \$ 4.247.412,00 dólares en el 2011 a \$4.268.403,00 es decir términos relativos creció el 0,49%.

Cabe mencionar que la utilidad creció a pesar de la caída de mercado en unidades.

Dejo constancia ante los accionistas que el año 2012 para la empresa, es el mejor año histórico en utilidades, superando al 2011 que era el mejor.

	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%
UNIDADES VENDIDAS	100		100		100		100	
VENTAS BRUTAS	114,113,131	100%	115,141,354	100%	114,143,147	100%	140,115,195	128%
DEVOLUCIONES EN VENTAS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
DESCUENTOS EN VENTAS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
VENTAS NETAS	111,886,869	100%	112,915,092	100%	111,916,885	100%	137,888,933	123%
COSTO DE VENTAS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
GANANCIA BRUTA	110,773,738	11.71%	111,801,961	11.17%	110,803,754	10.61%	136,775,802	11.18%
GASTOS DE VENTAS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
GASTOS ADMINISTRACIÓN	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
GASTOS NO EFECTIVOS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
TOTAL GASTOS	(3,339,393)	(3.35%)	(3,339,393)	(3.35%)	(3,339,393)	(3.35%)	(3,339,393)	(3.35%)
UTILIDAD PERDIDA OPERACIONAL	107,434,345	1.36%	108,462,568	1.36%	107,464,361	1.35%	133,436,409	1.32%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
OTROS EGRESOS OPERATIVOS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
RESULTADOS OPERACIONAL	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
TOTAL UTILIDAD OPERACIONAL	1,190,385	4.24%	1,260,392	4.16%	1,686,556	4.11%	1,617,659	4.11%
INGRESOS FINANCIEROS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
EGRESOS FINANCIEROS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
TOTAL INGRESOS/EGRESOS FINANCIEROS	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)	(1,113,131)	(1%)
UTILIDAD NETA	2,676,821	3.36%	3,716,255	3.67%	4,247,412	3.70%	4,268,403	3.64%

Flujo de caja:

El cuadro que se muestra a continuación refleja que el flujo de caja fue positivo, incluso con excesos de liquidez producto de factores internos de buen manejo, se reduce con respecto al año 2011 porque pasamos con mayor inventario final.

Entre los factores internos debemos mencionar una buena recuperación de cartera.

La empresa se mantuvo líquida y con capacidad de hacer todas las inversiones previstas para el 2012.

	Flujo de Caja			
	2009	2010	2011	2012
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	2 200 921	3 617 316	3 965 316	6 769 725
FLUJO DE OPERACION				
FLUJO NETO DE OPERACION	3 411 946	1 841 650	3 321 844	4 669 184
FLUJO DE INVERSION				
FLUJO DE INVERSION	226 169	299 095	2 195 922	1 385 380
FLUJO DE FINANCIAMIENTO				
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	1 769 382	1 194 555	1 678 489	757 531
FLUJO TOTAL				
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	3 617 316	3 965 316	6 769 725	4 451 667

Índices Financieros:

El cuadro que sigue muestra los principales índices financieros los mismos que reflejan la sanidad de la empresa, 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.

	Metrocar			
	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD				
Util. Bruta / Ventas	11.31%	11.17%	10.58%	11.18%
Util. Oper. / Ventas	3.72%	3.53%	3.51%	4.11%
Util. Neta / Ventas	3.57%	3.85%	3.76%	3.84%
ROA	15.87%	14.56%	14.67%	14.19%
ROE	35.47%	26.24%	25.96%	20.45%
Util. Bruta/Unidad	1 981	2 141	2 010	
MANEJO ADMINISTRATIVO				
Ventas / Mes / Empleado	28 601	32 966	35 666	39 614
Utilidad Bruta / Mes / Empleado	3 234	3 680	3 774	4 671
Unidades/Vendedor/Mes	12	8	14	14
Precio Promedio/ Vehículo	15 584	17 547	17 174	20 584
LIQUIDEZ				
Liquidez	1.64	2.00	2.00	2.97
Capital de Trabajo	7 375 729	11 580 325	12 377 859	16 965 270
ROTACION				
Meses de Inventario Total	1.30	0.77	0.43	1.26
APALANCAMIENTO				
Endeudamiento	54.38%	44.48%	43.50%	30.60%
Pasivo / Patrimonio	1.19	0.80	0.77	0.44

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 mantener la empresa lista a una baja de mercado; si se acepta la recomendación de la administración se hará necesario solicitar autorización a la Superintendencia de Compañías que nos permitan elevar el capital suscrito y pagado.

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,



RENATŌ CORONEL M.
Gerente General
Metrocar S.A.