

INFORME JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. 2017

1. REFERENCIAS.

1.1 Informe de la Gerencia General.

Dando cumplimiento a lo que disponen los Estatutos de **METROCAR S.A.**, cumpla con mi obligación de Gerente General de la empresa, de presentar para 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, las mismas que serán citadas. Con respecto a la información financiera y contable debo ratificar que son apegadas a las normas contables y tributarias vigentes, y cumplen con las normas y políticas contables NIIF que fueron adoptadas desde el ejercicio 2011 y con plena vigencia a la fecha.

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

Debe mencionarse que, si bien el mes de abril del año 2017 se firmó el contrato de reconstrucción de las instalaciones de Portoviejo, no se pudieron iniciar las obras de construcción, debido a la demora por parte del Municipio de Portoviejo en otorgar los permisos de construcción correspondientes, situación que afectó severamente al desarrollo de las actividades comerciales y de posventa de la empresa, dado que no se contó con el pleno aporte de esta Sucursal.

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

1.2 Entorno Político Socio Económico.

En el año 2017 el sector automotriz reflejó una recuperación en sus ventas como consecuencia de la apertura de cupos de importación, así como de la paulatina desgravación arancelaria de aquellos vehículos que tienen origen en Europa. Sin embargo, esto no benefició a la marca Chevrolet, sino que constituyó una mayor competencia y pérdida de participación de mercado de la marca.

En el año 2017 se llevaron a cabo las Elecciones Presidenciales lo cual impidió el normal desenvolvimiento de las actividades comerciales, como consecuencia de la incertidumbre generada por las decisiones en materia económica que se veían venir.

1.3 Entorno Socio Económico.

En lo económico, el año 2017 tuvo dos etapas muy bien definidas; la primera, desde enero hasta mayo, que estuvo marcada por la incertidumbre que generó el proceso electoral, lo que a su vez afectó severamente el panorama económico, en vista de que el gobierno saliente, en el afán de obtener la simpatía del electorado con mira a las elecciones, contrató deuda externa para inyectar en el sistema, aumentando el gasto público y proyectando una falsa imagen de recuperación de la economía. La segunda etapa, desde junio a diciembre, en la que el nuevo gobierno se ganó la confianza de la ciudadanía, a través de su discurso conciliador, priorizó la consolidación de una base política sólida y bien cohesionada dejando en un segundo plano la adopción de medidas económicas necesarias y la presentación de un Plan Económico para los próximos años.

A continuación cito los principales indicadores económicos que marcaron el desarrollo de las actividades empresariales y comerciales del Ecuador en el año 2017.

1.4 Indicadores Económicos.

Dentro de este complejo panorama socio-económico, y debido al incremento del precio del petróleo, marcador del comportamiento de la industria automotriz y de la construcción, el mercado automotor creció un 65% respecto al año 2016. Como consecuencia de este entorno, la venta de productos importados creció un 104% respecto del año anterior, con un fuerte incremento en el segmento de sedanes, pick ups y SUV's de origen Coreano y Chino, mientras el ensamblaje local creció apenas un 26,47%

PIB	com - sep 2016	com - sep 2017
PIB real (millones USD del 2007)	51.458	53.032
PIB nominal (millones USD)	73.054	76.745
Varación del PIB real	-2.4%	2.9%

Inflación	dic 2016	dic 2017
Anual	1.12%	-0.26%
Mensual	0.18%	-0.20%
Acumulada	1.12%	-0.20%

Comercio exterior	dic - dic 2016	dic - dic 2017
Exportaciones (millones USD FOB)	18.758	19.122
Tariffs	5.458	6.914
Neto petrolero	11.300	12.209
Impuestos (millones USD FOB)	15.551	19.039
Tariffs	2.490	3.200
Neto petrolero	13.061	15.834
Balance comercial (neto de USD FOB)	1.247	89
Tariffs	2.969	3.714
Neto petrolero	-1.722	-3.625

Fuente: Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadística y Censo.

1.5 Tasas de interés.

El Crédito de Consumo, que es el que rige para el sector automotriz, creció en su colocación apenas un 9,68% al 2017 con respecto al 2016, pasando de US\$ 2.398 MM a US\$ 2.628 MM. Cabe mencionar que en estas cifras no se incluyen los créditos concedidos por el sistema Cooperativo no Regulado.

El sistema financiero en general ofreció más crédito de consumo destinado al sector automotriz, lo que permitió, en parte, un incremento sustancial de las ventas, sobre todo en los segmentos medios.

Con respecto a las tasas de interés vigentes en el año 2017 y de acuerdo a los datos del Banco Central la tasa activa referencial se ubicó en el 7,83%, mientras que la tasa pasiva referencial subió al 4,95%.

Sin embargo, la TASA ACTIVA MAXIMA EFECTIVA DE CONSUMO ORDINARIO, que es la que se aplica para el segmento automotriz, se mantiene en el 17,30%, en tanto que la TASA ACTIVA NOMINAL DE CONSUMO ORDINARIO está en el 16,70%.

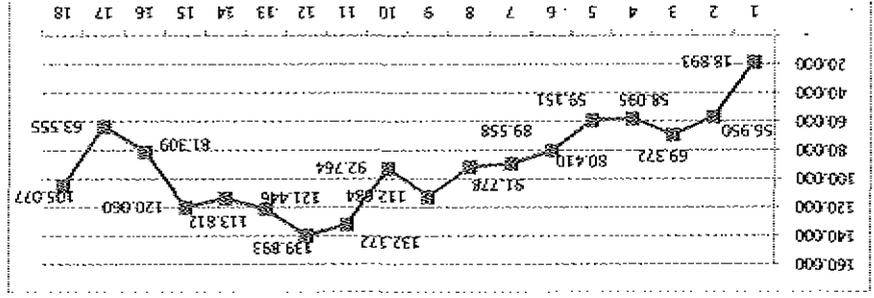
Fuente: Banco Central del Ecuador.

2. RESULTADOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS

2.1 Ventas Vehículos.

ENTORNO Y ANÁLISIS COMERCIAL DE LA INDUSTRIA

En el año 2017 la industria creció en el 65% con respecto al año 2016 llegando a venderse 105.077 unidades con un incremento de 41.522 unidades.



Fuente: AEAD

Las marcas más vendidas en el 2017 fueron:

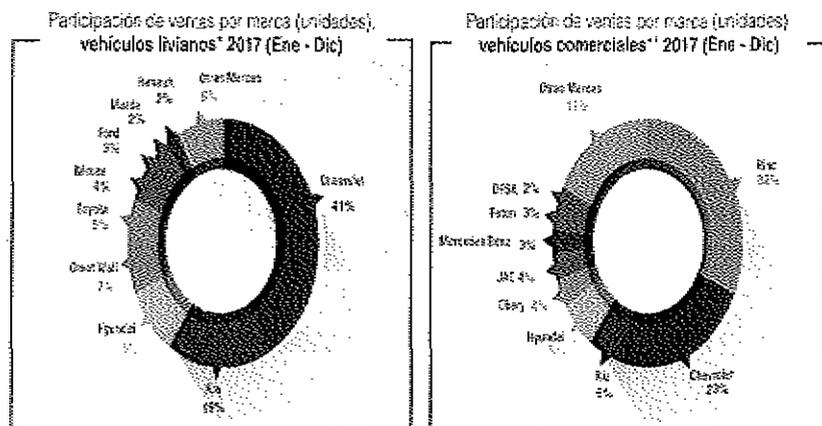
MARCA	ANO 2016	ANO 2017	VAR. UNID. ACUM.	VAR. % ACUM.
CHEVROLET	28375	41.101	12.726	44,85%
KIA	8486	18.223	9.737	134,74%
HYUNDAI	4930	9.443	4.513	91,54%
GREAT WALL	2717	6.92	4.075	149,98%
TOYOTA	2951	4.804	1.853	62,79%
NISSAN	2474	3.568	1.094	44,22%
HINO	2150	3.310	1.160	53,95%
FORD	1644	2.541	897	54,56%
MAZDA	2546	1.959	-587	-23,06%
RENAULT	1747	1.953	206	11,79%

Fuente: AEAD

De acuerdo a las ventas registradas en el 2017 podemos determinar que las marcas más vendidas en números relativos son Chevrolet, Kia, Hyundai, Great Wall, Toyota, Nissan; existen crecimientos como Great Wall, y Kia que superan en el 100% con respecto al año pasado; Chevrolet crece en el orden del 44,85% en ventas con respecto al año pasado y su participación de mercado tiene una tendencia decreciente debido a

la ausencia de modelos SUV de volumen que afectaron su participación llegando al 39,1%

El ranking ha sufrido una pequeña variación debido al incremento de participación de Great Wall y al cierre de la ensambladora de Mazda.



*Vehículos livianos: automóbiles, camionetas, SUV

**Vehículos comerciales: VAN, camioneta, buses

VARIACION 2016 -2017 POR SEGMENTO DE VEHICULOS

Ventas por segmento (unidades)

Automóviles

Subsegmento	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017	Variación
Sedan	23,062	34,064	48%
Hatchback	4,682	11,602	148%
Coupe	24	42	75%
Station Wagon		2	

Camionetas

Subsegmento	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017	Variación
CD 4X2	5,273	7,875	49%

CD 4X4	4,506	5,788	28%
CS 4X2	785	974	24%
CS 4X4	507	566	12%

VAN

Subsegmento	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017	Variación
MPV	256	341	33%
VAN	2,042	2,525	24%

SUV

Subsegmento	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017	Variación
3P	20	30	95%
5P	17,028	33,683	98%

Camiones

Subsegmento	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017	Variación
Ultraliviano	1,928	3,291	71%
Liviano	1,188	1,154	-3%
Mediano	358	465	30%
Pesado	221	393	78%
Tracto	263	419	66%

BUSES

Subsegmento	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017	Variación
Bus	256	341	33%
Minibus	2,042	2,525	24%

TOTAL GENERAL	63,556	105,077	65%
----------------------	---------------	----------------	------------

Fuente: AEADE

El segmento automóviles Hatchback es el de mayor crecimiento con el 148%

El segmento de camionetas 4x2 doble cabina creció en el 49%

El segmento SUV creció el 98 %

En el segmento de vehículos comerciales, los de mayor crecimiento son los ultra-ligeros con el 71% y los pesados sobre 7,5 ton con el 78%.

VENTAS POR SUCURSAL

AÑO	MANA	PORTO VIEJO	BADAJOS	GUAYACÁN	REMICK	PACATE	ORIELANA	TUMPAZO	SAN RAFAEL	TOTAL
2015	624	400	246	558	264	593	415	490	787	4377
2016	512	311	116	391	233	454	360	374	550	3301
2017	734	391	187	556	366	803	397	478	723	4635
VARIACION	18%	76%	61%	42%	57%	77%	10%	28%	31%	40%

VENTA DOLARES POR SEGMENTO

VEHICULOS	2013 USD	2014 USD	2015 USD	2016 USD	2017 USD
PASAJEROS		52.813.055,00	32.837.984	30.013.032	38.278.502
SUV		21.221.743,00	27.218.189	16.395.601	25.554.011
PICK - UPS		27.769.578,00	24.169.819	19.381.895	27.448.671
CAMIONES		15.640.306,00	11.976.509	5.582.383	7.854.172
TAXIS			269.810		
VAN			2.494.901		1.115.444
TOTAL		117.444.682,00	98.967.211	71.372.911	100.250.800

*AÑO 2017 VALORES DE FACTURA

VENTA DE UNIDADES POR SEGMENTO

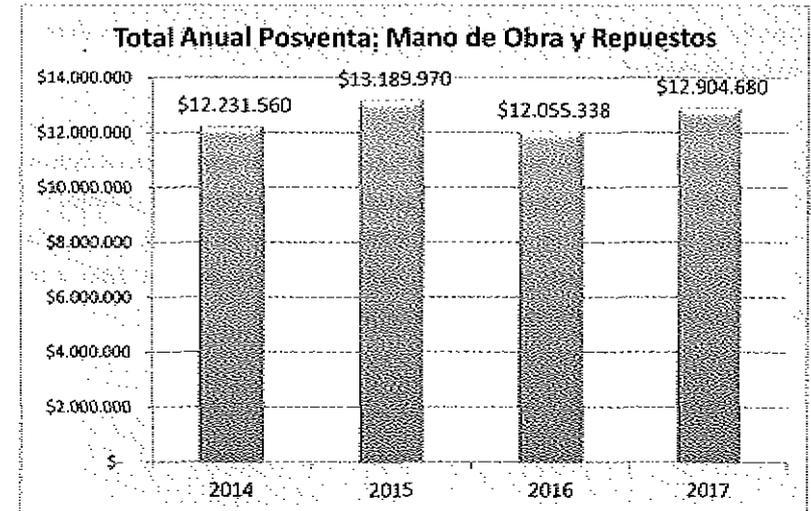
VEHICULOS	2013 UNID	2014 UNID	2015 UNID	2016 UNID	2017 UNID
PASAJEROS		3151	1893	1869	2492
SUV		902	1080	600	902
PICK - UPS		877	813	666	945
CAMIONES		448	334	166	222
TAXIS			20		
VAN			163		74
TOTAL		5378	4403	3301	4635

2.1 Ventas Post Venta.

El negocio de Post Venta estuvo enfocado a subir las ventas y lograr crecimientos en todas las sucursales, mediante la gestión comercial de repuestos y mano de obra.

Se definieron varias estrategias y se tomaron acciones para generar flujo de clientes a talleres y mostradores, compensando la caída de la industria del año 2016 que afectó el retorno de vehículos a talleres a las revisiones de 5K a 20K.

Las inversiones que realizó la empresa, en el mantenimiento de los centros de colisiones Quito, Cuenca y de talleres como Mariana de Jesús; permitieron generar carga de trabajo y ocupar la capacidad instalada en forma más eficiente; logrando una facturación global de 12.904.679 USD que significan un crecimiento del 7,05% respecto al año anterior (2016). Cabe señalar que GM creció 10 % respecto al año anterior.



DESCRIPCION	2014	2015	2016	2017
REPUESTOS	\$ 9,429,327	\$ 10,171,640	\$ 9,195,645	\$ 10,128,024
MANO DE OBRA	\$ 2,752,233	\$ 3,018,930	\$ 2,899,293	\$ 2,776,656
TOTAL	\$ 12,231,560	\$ 13,189,970	\$ 12,055,338	\$ 12,904,680
VARIACION ANUAL ANTERIOR		7.8%	-8.6%	7.0%

POSVENTA	2016	2017
GME (millones USD)	87	96
		10%

Fuente: Gerencia Distrito GME.

El rubro de repuestos es el de mayor crecimiento debido a la venta a nuevos sub distribuidores debidamente calificados y a la venta de accesorios YPRO que se colocan en los vehículos nuevos. A pesar de la reducción de las flotas estatales que acudían a ciertos talleres, pudimos sostener a clientes destacados y flotas importantes con los cuales apalancamos la facturación mensual. Es importante señalar que durante el año 2017 se ha impulsado el manejo y uso del sistema Katros. Para el año siguiente será necesario realizar actualizaciones tanto en los módulos de taller y de repuestos, para cumplir con requerimientos de la marca. Al finalizar el año 2017 se preparó un ranking nacional de acuerdo al nivel de facturación alcanzada, esto nos permite observar el peso de cada taller y las posibilidades de crecimiento que tendrán en el año 2018.

PROVINCIA	2017	% 2017	2016	% 2016
PICHINCHA	6,244,602	48.4%	6,004,423	49.8%
MANABI	2,851,361	22.1%	2,629,832	21.8%
AZUAY	3,325,221	25.8%	2,973,798	24.7%
LOS RIOS	483,495	3.7%	447,285	3.7%
TOTAL	12,904,679	100%	12,055,338	100%

En cuanto a la operación de Repuestos, podemos indicar que los esfuerzos han sido enfocados en mantener la calidad del inventario, es decir vigilar que no suba en forma desproporcionada y que se compró lo requerido en los talleres en base a la demanda y

Como dato importante podemos mencionar que la facturación de Post Venta en el 2017, se distribuye en: el 48.4 % en Pichincha, que si la comparamos contra el año anterior se observa el impacto salida flotas estatales con mayor concentración en Quito; por otro lado tenemos el 22.1% en Manabí que crece pese a los efectos del terremoto, por otro lado hay un aporte del 25.8% en Azuay donde vemos el crecimiento de la agencia RC; y finalmente el 3.7 % en Los Rios que mantiene su participación.

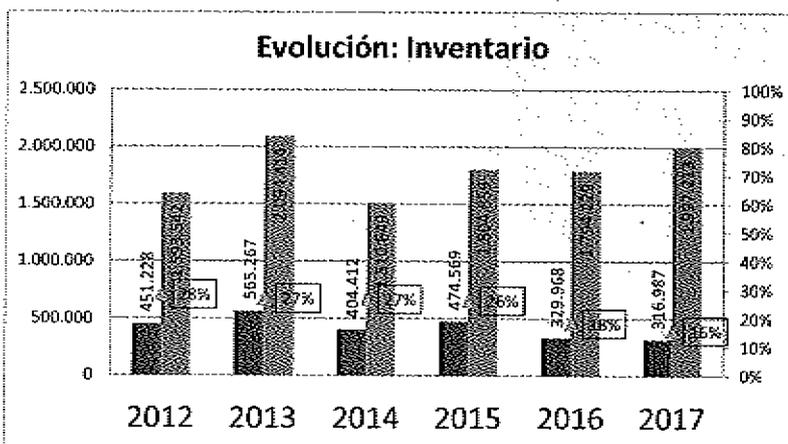
AGENCIA COLISION	2017	%
Post. Carceles	\$ 1,106,147	8.9%
Post. Manabí	\$ 603,783	28%
Post. Cuenca	\$ 465,771	23%
Post. Portoviejo	\$ 265,017	9%
SUBTOTAL	\$ 2,840,753	100%
TOTAL	\$ 12,904,679	

AGENCIA MECANICA	2017	%
San Luis	\$ 1,593,378	16%
Huancabamba	\$ 1,564,299	16%
Marana	\$ 1,323,583	13%
Tumbaco	\$ 1,099,228	11%
Ramiro Crespo	\$ 1,056,615	10%
Manabí	\$ 1,083,095	10%
Orellana	\$ 789,282	8%
Portoviejo	\$ 779,465	8%
Babahoyo	\$ 483,495	5%
San Gregorio	\$ 332,950	3%
Cherry Usados	\$ 38,536	0.4%
SUBTOTAL	\$ 10,063,926	100%

frecuencia de ventas; para lograr un buen servicio que favorezca la atención a los clientes.

En el año 2017, pusimos a funcionar el control del inventario por clasificación y categorías por edad del inventario, que nos permita ver con mayor objetividad la rotación, terminando el año con un valor de 4,12 veces mucho mejor que el año anterior que hicimos 3,62 veces; y finalmente también la venta externa fue atendida a través de las visitas periódicas a almacenes del ramo, mayoristas y clientes potenciales.

El inventario de Repuestos: 1.997.213 USD y de accesorios por la nueva modalidad de venta vehículos fue: 287.87 USD.



En este año 2017 se aplicó un proceso en conjunto con GM para poder dar de baja un lote de obsoletos, y que la empresa se benefició de un incentivo ganado en el último trimestre, lo cual permitió preparar una lista de repuestos sin movimiento por el valor de 25 mil dólares.

Como parte del control de inventarios, desde Octubre a Diciembre 2017 se realizó la toma de los inventarios físicos en cada una de las agencias, las diferencias encontradas se regularizaron.

3. ANÁLISIS FINANCIERO

3.1 Estado de situación Financiera.

ACTIVO	dic-15	dic-16	dic-17	Variación Anual	
				Absoluta	Relativa
FONDOS DISPONIBLES	2.372.317	2.482.301	546.126	23.16.178	76%
INVERSIONES TEMPORALES	0	70.000	141.950	171.950	610%
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS	42.513.041	41.923.953	1.826.570	-502.237	-14%
CARTERA POR COBRAR CLIENTES	11.618.036	19.067.940	16.807.450	5.532.513	27%
INVENTARIOS	40.955.552	4.819.935	12.855.563	4.436.306	53%
ACTIVOS FIJOS	6.227.055	6.447.498	6.205.847	-241.837	-4%
OTROS ACTIVOS	143.440	241.055	461.072	318.017	86%
TOTAL ACTIVO	35.418.540	33.409.301	39.165.348	5.756.047	16%
PASIVO					
CUENTAS POR PAGAR	10.856.274	9.564.423	11.667.161	2.302.738	46%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	18.177.908	15.119.958	2.770.546	1.256.588	83%
CREDITOS A LARGO PLAZO	0	0	0	0	INDIVIDI
OTROS PASIVOS	968.438	602.818	604.046	1.172	0%
TOTAL DEL PASIVO	19.675.160	14.779.049	14.941.753	-5.565.048	-41%
PATRIMONIO	21.743.081	23.930.252	22.123.595	193.343	1%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	35.418.540	33.409.301	39.165.348	5.756.047	16%

Del Estado de situación financiera auditado y que antecede a mis comentarios puedo concluir y anotar lo siguiente:

La empresa mantuvo fondos disponibles durante el ejercicio 2017 y finalizó con \$ 546.126 lo que nos permitió mantener una liquidez razonable.

La cartera presenta un incremento del 27% respecto al año inmediato anterior producto de la colocación en créditos puente, financiamiento de cuotas iniciales e incremento de créditos con financieras, mismos que se van recuperando de forma regular, sin embargo de lo cual no se tuvo inconvenientes en cumplir los compromisos de la empresa sin recurrir a endeudamiento alguno; y, el inventario presenta un incremento importante el cual es directamente proporcional al aumento de ventas producto de la recuperación que se presentó en el sector automotriz.

Los Activos Fijos presentan una disminución del 4% producto del registro de las depreciaciones de activos históricos. Las nuevas inversiones representativas realizadas en las diversas sucursales a nivel nacional correspondieron a las estrictamente necesarias para la operación.

Producto de la compra de inventario, los pasivos crecieron de \$11.479.049 en el 2016 a \$17.041.753 en el 2017 lo que significa un crecimiento del 41%.

El Patrimonio de la empresa tiene un incremento de \$ 193.343 con el registro de las utilidades del ejercicio 2017; es decir un crecimiento de 1%.

Es importante informar que con el cambio de contador, se ha realizado una profunda revisión y ajustes de las diferentes cuentas de los estados financieros a fin de obtener saldos más razonables y depurados.

3.2 Estado de resultados integral:

En el cuadro inferior el estado de resultados integral, refleja un incremento en los ingresos que pasaron de \$81,547,064 en el 2016 a \$109,752,595 en el 2017, dando un crecimiento neto de \$ 28,205,531 lo que en términos relativos equivale a 34,59%. Los gastos se han mantenido en términos relativos en 8,00% sobre ventas netas. A pesar de la situación económica que atraviesa el país y la pérdida de participación de la marca Chevrolet en la industria, el resultado a final del ejercicio 2017 presenta una unidad antes de impuesto a la renta y participación trabajadores de \$ 1,343,444 lo que representa un 83,65% respecto al año 2016.

METROCAR S.A.	2015	2016	2017
UNIDADES VENDIDAS	4.467	3.901	4.635
VENTAS BRUTAS	129.519.270	100.006.039	133.137.667
RESOLUCIONES EN VENTAS	1.655.135	17.254	35.705.334
DESCUENTOS EN VENTAS	1.537.047	2.918	7.699.936
VENTAS NETAS	126.327.086	82.729.047	125.407.000
COSTO DE VENTAS	48.760.319	68.274	77.681.192
GANANCIA BRUTA	133.176.017	11.735%	8.665.807
GASTOS DE VENTAS	1.380.065	3.025%	3.216.061
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	6.524.986	6.125%	4.230.577
GASTOS NO EFECTIVOS	309.585	0.295%	360.309
TOTAL GASTOS	10.634.637	9.500%	7.806.947
UTILIDAD/ PÉRDIDA OPERACIONAL	2.481.380	1.725%	1.055.855
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	1.360.134	1.215%	1.612.498
RESULTADO OPERACIONAL	1.221.246	1.605%	2.668.353
TOTAL UTILIDAD OPERACIONAL	3.708.635	3.935%	1.054.576
IMPUESTOS FINANCIEROS	172.024	0.155%	221.081
IMPUESTOS FINANCIEROS	503.804	0.535%	603.804
TOTAL INGRESOS/EGRESOS FINANCIEROS	765.828	0.805%	158.469
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.942.807	3.130%	1.000.007

3.3 Indices Financieros:

El siguiente cuadro presenta los principales índices financieros, los mismos que reflejan la sanidad de la empresa, su liquidez y el retorno sobre el patrimonio de los accionistas con un excelente manejo del capital de trabajo, adecuado manejo de inventarios y generación de riqueza para los accionistas.

METROCAR S.A.	2015	2016	2017
RENTABILIDAD			
Util. Bruta/Ventas	11,73%	10,87%	9,73%
Util. Oper/Ventas	2,23%	1,29%	1,82%
Util. Meta/Ventas	2,63%	1,97%	1,72%
ROA Utilidad/Activos	8,31%	4,81%	3,43%
ROE Utilidad/Patrimonio	13,59%	7,92%	6,07%
Util. Bruta/Unidad	2,982	2,696	2,305
MANEJO ADMINISTRATIVO			
Ventas/Mes/Empleado	31.080	25.076	29.599
Unidad Bruta/Mes/Empleado	3.646	2.726	2.881
Unidades/Vendedor/Mes	10	11	15
Precio Promedio/Vehículo	22.477	24.704	23.679
LIQUIDEZ			
Líquidez	2	3	2
Capital de trabajo	15.698.437	21.930.252	22.123.595
ROTAION			
Meses de Inventario Total	1,33	1,62	0,53
APALANCAMIENTO			
Endeudamiento	38,65%	34,36%	43,51%
Pasivo/Patrimonio	0,63	0,52	0,77

4. ANALISIS ADMINISTRATIVO

La administración se enmarcó en el cumplimiento de todas las Leyes laborales: Con la vigencia del nuevo código de equidad laboral se trabajó con apego y respeto a todas las leyes laborales y de seguridad, contamos con el reglamento interno; y reglamento de seguridad y salud ocupacional.

Manual de políticas y procedimientos para la prevención de lavado de activos, financiamiento de terrorismo y otros delitos: continuamos capacitado a todo el personal sobre el fiel cumplimiento de los procedimientos descritos en el manual.

Página Web: Se mantiene activo este medio para la entrega de los de información pública y general con links a páginas relacionadas y la información para clientes con boletines, reportes e información estadística histórica.

Mantenimiento: Todos los bienes inmuebles, como equipos, mobiliario, edificios y vehículo propiedad de MTC, han recibido adecuado y oportuno mantenimiento.

En conclusión en el período que termina hemos dado oportuno cumplimiento a todas nuestras obligaciones tributarias, laborales, administrativas, estatutarias; y, leyes vigentes en el Ecuador.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN.

CON RESPECTO AL DESTINO DE LAS UTILIDADES:

A manera de conclusiones y recomendaciones a los Señores Accionistas, me permito exponer lo siguiente:

Consistente con la recomendación realizada en el ejercicio 2016, la Administración se permite sugerir a la Junta General de Accionistas, que, a efecto de liquidar el saldo del 50% restante del valor de cuentas por cobrar por pago de la contribución solidaria a favor del accionista, se distribuya los dividendos del ejercicio 2017, hasta máximo este valor; así mismo se recomienda realizar la reserva facultativa en los valores máximos permitidos por la Ley y el saldo restante se destine a utilidades retenidas, esto con el ánimo de seguir proveyendo a la empresa de un respaldo patrimonial.

En cuanto al estado de cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor como también las licencias de uso de soluciones tecnológicas, la empresa cuenta con los respaldos correspondientes sobre la normativa vigente en el país.

Para el año 2018 la empresa, a pesar de su capacidad de pago, debe ser prudente y conservadora en las inversiones y en particular con sus gastos. Además debe duplicar los esfuerzos comerciales en las áreas de Posventa y Ventas, lo cual orientará sus estrategias en base al presupuesto, así como estará atenta a los resultados de la industria automotriz, de tal forma de ajustar dinámicamente los objetivos.

Dejo expresa constancia de mi agradecimiento a los miembros del Directorio por su decidido apoyo y a todo el equipo humano de colaboradores de Metrocar, quienes diariamente han contribuido en el logro de los resultados alcanzados.

De manera especialísima al Dr. Henry Ejuri 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.

