

# INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. - 2006

## ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Es importante tener una visión del entorno económico del país en el 2006, a continuación se detallan los principales indicadores macroeconómicos:

- **Sector Externo**

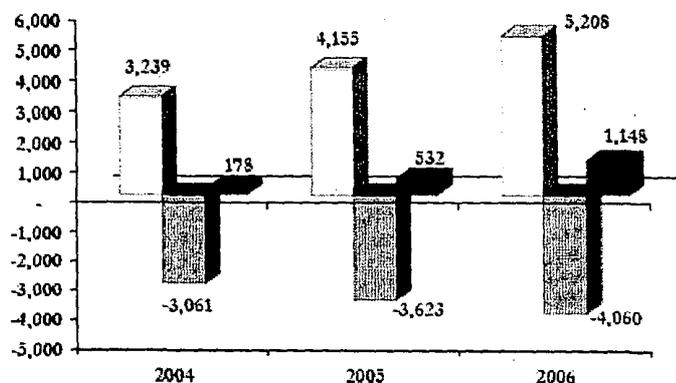
La balanza comercial del período enero-diciembre de 2006 alcanzó USD 1,147.8 millones, duplicando el superávit registrado durante el año 2005 (USD 531.7 millones), fruto de un aumento del superávit de la balanza petrolera de 25.3% y de un aumento del déficit de la balanza no petrolera de 12.1%.

Este superávit se explica por la mayor dinámica de las exportaciones, pues durante el año 2006 crecieron 22.4% en relación a 2005. Por su parte las importaciones crecieron 17.2%.

El crecimiento de las exportaciones, 6.5% en volumen y 15.0% en precio; estuvo liderado por el aumento de las exportaciones petroleras (3.8% en volumen y 23.5% en precio) y por la evolución de las exportaciones no tradicionales (10.3% en volumen y 6.8% en valor unitario).

El crecimiento de las importaciones, 13.2% en volumen y 4.2% en precio; estuvo liderado por el incremento de las compras externas de combustibles y lubricantes (6.4% en volumen y 27.0% en precio) y de materias primas (17.5% en volumen).

Gráfico No. 1  
Balanza Comercial  
- Período Enero - Diciembre de cada año -  
- USD millones FOB -



Fuente: Banco Central de Ecuador

Petróleo: Respecto del año 2005, durante el año 2006 no se registraron mayores variaciones en el volumen de producción de petróleo crudo (0.76% de incremento); mientras que el volumen de exportación registró un incremento de 3.5%. El precio del barril de petróleo ecuatoriano exportado durante el 2006 fue de USD 50.8, superior en 23.7% respecto del registrado en 2005 (USD 41.0). Por su parte, las exportaciones de derivados de petróleo aumentaron el volumen exportado en 6.4% (816 mil barriles adicionales).

Los productos de exportación no petroleros de mayor dinamismo fueron los productos químicos y farmacéuticos, las manufacturas de metal (que incluye vehículos), y alimentos industrializados, con crecimientos en valor de 45.4%, 33.8% y 25.6%, respectivamente.

Los EEUU es el principal destino de las exportaciones del país (54.0%), y es el que más incrementó su participación (4.0 puntos porcentuales) respecto del año 2005. Otro mercado que aumentó su importancia como mercado de destino fue Asia y Chile (1.6 y 1.4 puntos porcentuales, respectivamente).

En el año 2006, las importaciones de bienes realizadas por EEUU a nivel mundial crecieron en términos reales en 5.9%, variación inferior a la registrada por sus exportaciones, 10.5%.

El índice de precios de las exportaciones de EEUU se incrementó en 4.4% en diciembre de 2006, respecto de igual mes del año 2005, liderado por las variaciones anuales de Alimentos y bebidas (12.4%), Productos industriales (8.1%), Bienes de capital (2.4%) y Bienes de consumo (2.4%); lo cual explicaría el incremento del precio de las importaciones ecuatorianas desde dicho país.

### • **Inflación, Desempleo y Producto Interno Bruto**

A diciembre del 2006, la inflación fue del 3.21%, que en relación al 4.36% registrada en el 2005 representa un decrecimiento del 26.38%.

La tasa de desempleo a Diciembre del 2005 fue del 9.30%, en tanto que en el mismo periodo del año 2006 fue del 9.82%, lo que significa un incremento del 5.6%

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, el crecimiento del Producto Interno Bruto fue del 4.30% en el año 2006 y la previsión de crecimiento para el 2007 es del 3.47%.

En el año 2006, el principal aporte al PIB fue por parte del sector petrolero

<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Tasa de variación anual (USD 2000)	4.30%	3.47%
Producto Interno Bruto (millones USD 2000)	21,366	22,108
PIB per cápita (USD 2000)	1,594	1,625

Fuente: Banco Central de Ecuador

• **Sistema Financiero**

El desarrollo de la actividad financiera a lo largo del año 2006, muestra en términos generales un proceso de crecimiento de las captaciones y el crédito; aunque en porcentajes menores a los registrados en años anteriores.

En el año 2006 las captaciones registraron un ritmo de crecimiento anual del 16.3%, inferior al crecimiento promedio del período 2003-2005 que fue de 23.2%. De otro lado, en el año 2006, el crecimiento anual del crédito fue de 26.0%, interior al promedio del período 2003-2005 que fue de 29.2%.

Con excepción del último cuatrimestre del año, las captaciones hasta el mes de septiembre del año 2006, registraron una tendencia creciente en su ritmo de expansión, observada desde inicios de la dolarización. La composición de las captaciones de la banca evidencia el cambio de preferencia del público por mantener recursos líquidos, tendencia que se ha marcado especialmente en el último cuatrimestre del año.

Durante el año 2006, se observa la preferencia del sistema financiero de mantener reservas de liquidez en el exterior, ante la ausencia del prestamista de última instancia. La posición de los activos externos de la banca privada alcanzó a diciembre un valor de USD 3.273 millones, lo que representa el 24.5% de los activos totales, porcentaje que se ha mantenido en los últimos tres años. Al analizar los componentes de los activos externos, se observa que USD 1.182 millones correspondieron a depósitos en bancos e instituciones financieras del exterior; USD 1.603 millones a inversiones en títulos valores; USD 176 millones a acciones y participaciones de capital emitidos por instituciones financieras, empresas o gobiernos extranjeros; y USD 307 millones a fondos disponibles en caja.

A raíz de la dolarización, se observó hasta el año 2004, una reducción sostenida de las tasas de interés especialmente de las tasas activas, durante los años 2005 y 2006, las tasas activas y pasivas, han tenido una evolución estable. Cabe destacar que las tasas de interés no reflejan el costo financiero global del crédito debido a que no incluyen el cobro de comisiones, las mismas que han ganado importancia en el costo total.

El spread de tasas de interés en el año 2006, presentó una tendencia hacia la baja; mientras durante el 2005 el spread de las tasas activas en promedio fue del orden de 6.3 puntos porcentuales, durante el período del 2006, éste se situó en 5.4 puntos porcentuales.

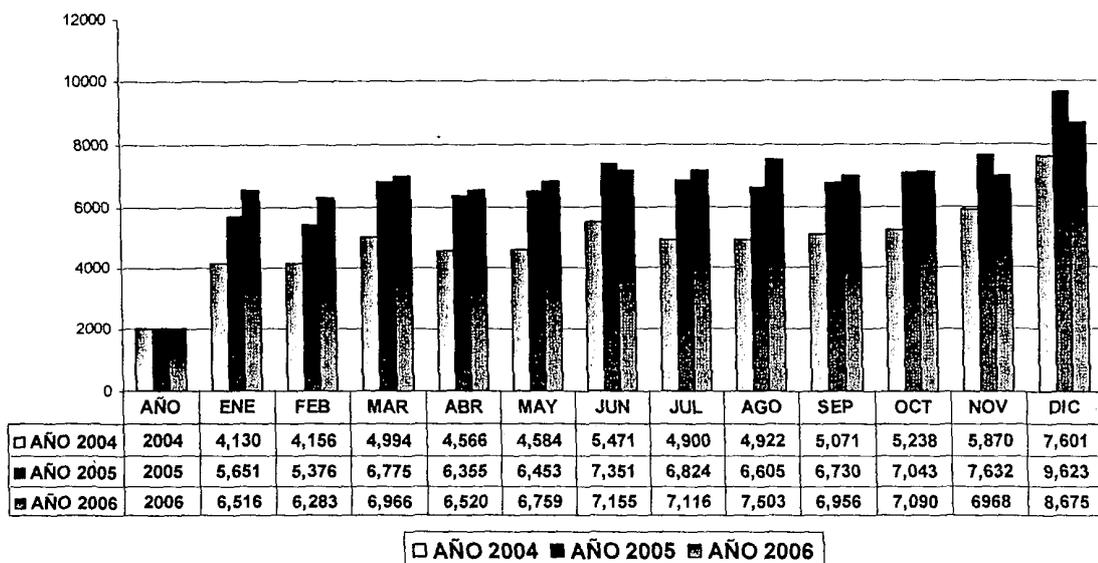
	<b>Enero 2006</b>	<b>Diciembre 2006</b>
Tasa Activa Referencial	8.90%	9.86%
Tasa Máxima Convencional	13.49%	12.90%
Tasa Pasiva Referencial	3.74%	4.67%

Fuente: Banco Central de Ecuador

## LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

En los últimos 3 años la industria automotriz ha tenido un crecimiento acelerado como lo demuestra el siguiente gráfico:

INDUSTRIA 2004 / 2005 / 2006 /



Fuente AEADE

El año del 2006 cerró con 84,507 unidades vendidas lo que refleja un crecimiento del 5.1% frente a las 82,419 unidades vendidas en el 2005.

EVOLUCION INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
AÑO	TOTAL	% CREC.
2004	61.503	
2005	82.419	34.01%
2006	84.507	2.53%

Fuente AEADE

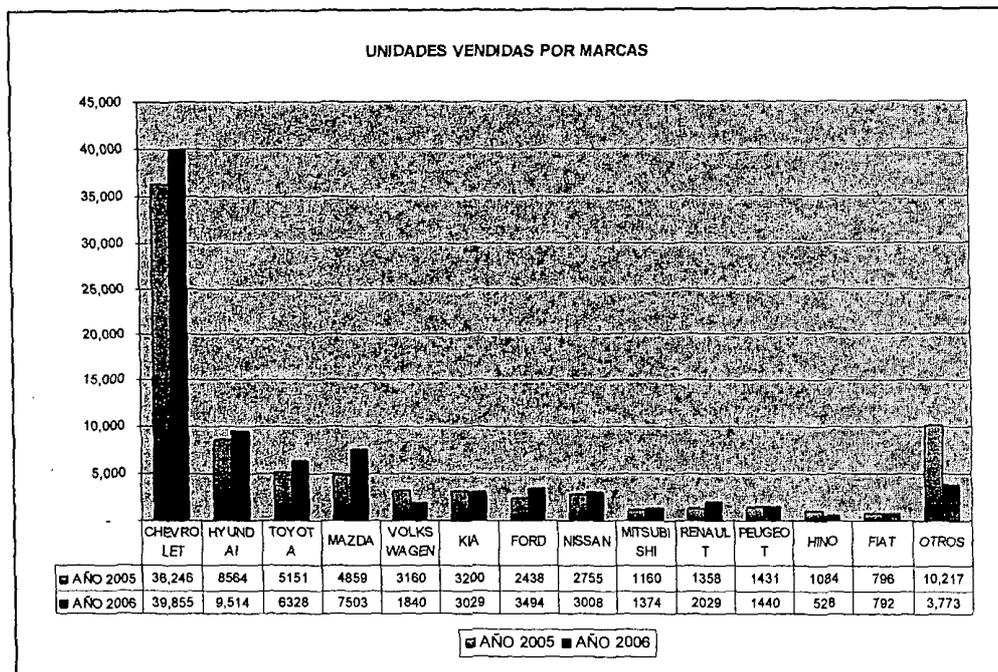
La importación de vehículos creció en los últimos tres años, así, CHEVROLET ha importado en promedio el 24% de los vehículos cada año tal como se detalle en el siguiente cuadro:

IMPORTACION DE VEHICULOS			
	2004	2005	2006
TODAS LAS MARCAS	38,248	55,310	57,476
CHEVROLET	8,933	13,333	14,399
%	23.36%	24.11%	25.05%

Fuente AEADE

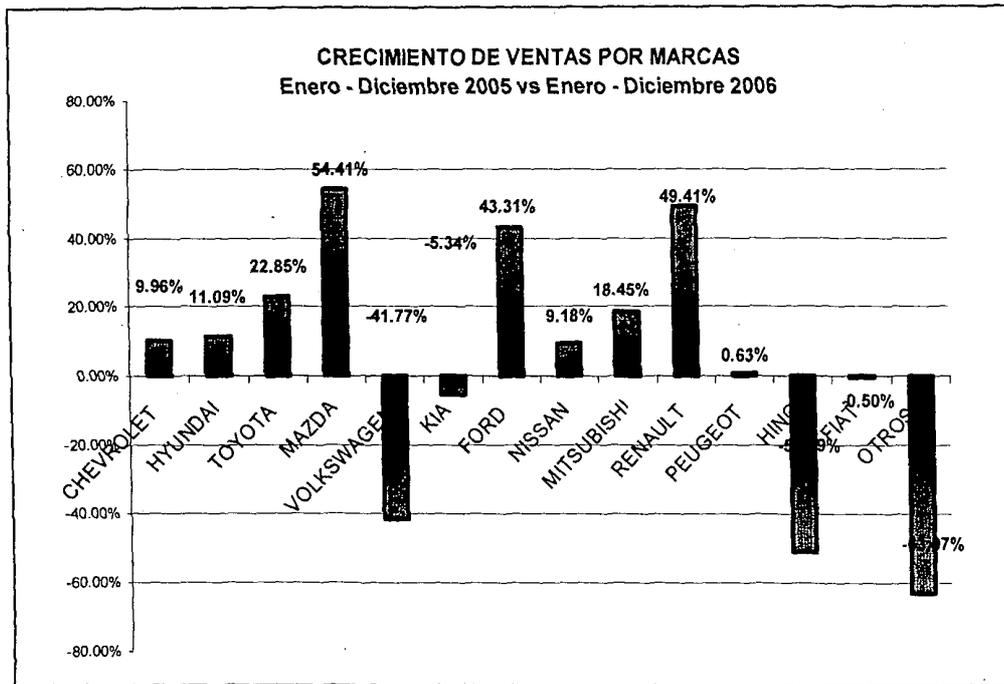
La producción nacional en 2006 fue de 50,897 unidades, el 88% fue producido por Ómnibus BB con 44,599 unidades.

La participación de las marcas en el mercado nacional es la siguiente:



Fuente AEADE

En el siguiente cuadro se puede ver de una manera más clara qué marcas han sido las ganadoras y perdedoras en el año 2006:



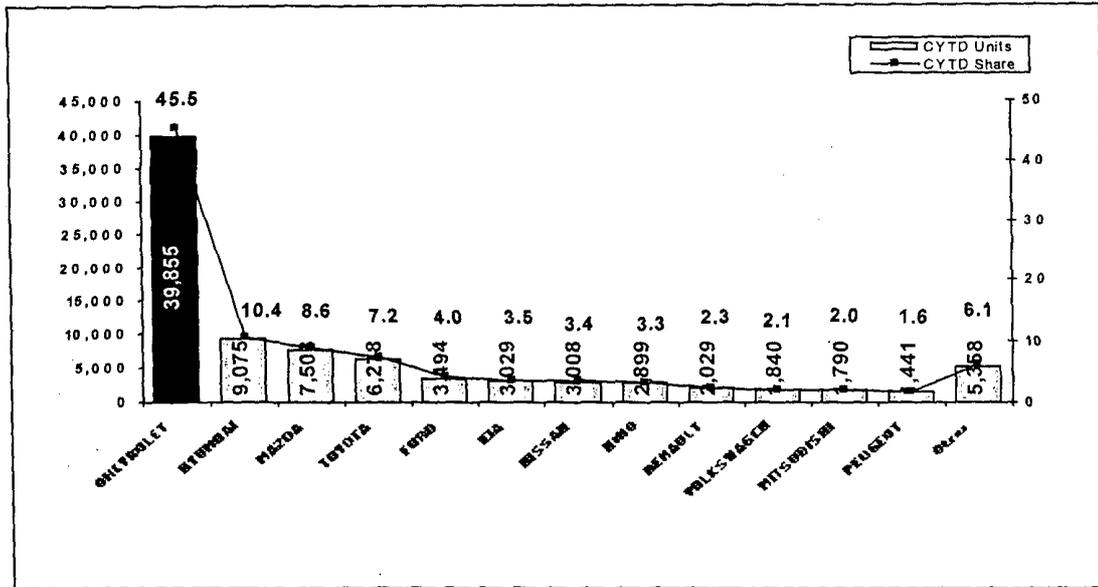
Fuente AEADE

Se puede apreciar que las marcas Mazda, Renault y Ford presentan un crecimiento importante que Volkswagen y Peugeot tienen un decrecimiento frente al año anterior.

## RESULTADOS DE LA MARCA GM

Las ventas totales de CHEVROLET en el 2006 fueron de 39,855 unidades lo que equivale a una participación del 45.5% lo que implica un crecimiento de ventas del 6% con respecto al 2005.

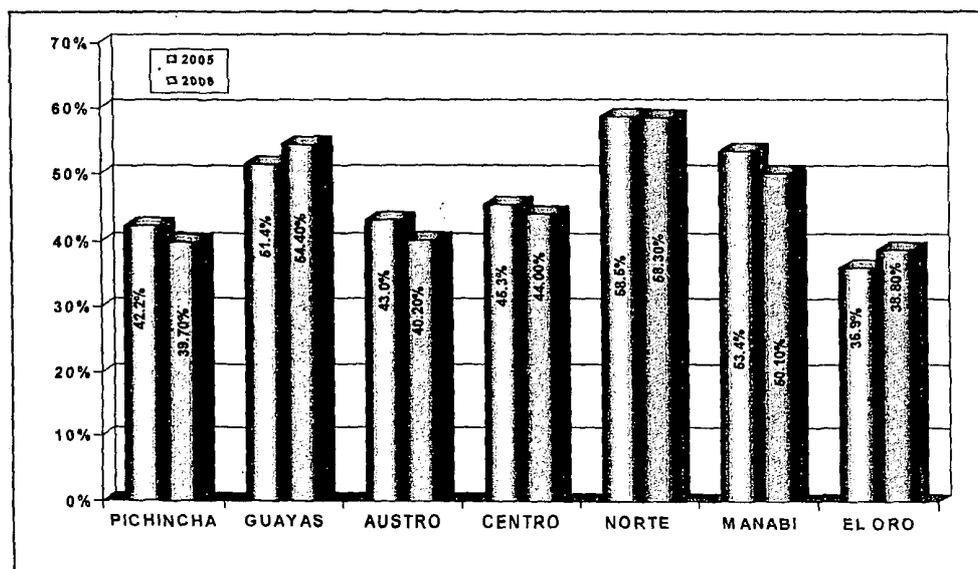
En los meses de marzo y junio la participación de la marca superó el 49% y en diciembre el 51.10%.



Fuente GM

Se puede apreciar que el segundo en participación después de Chevrolet es Hyundai con una participación del 10.4% seguido por Mazda con el 8.6%.

Si se analiza el desenvolvimiento de la marca por zona geográfica tenemos lo siguiente:



Fuente GM

Chevrolet ha tenido una pérdida de participación en todos los mercados geográficos excepto en Guayas en donde tiene una ganancia de 3.3 puntos porcentuales.

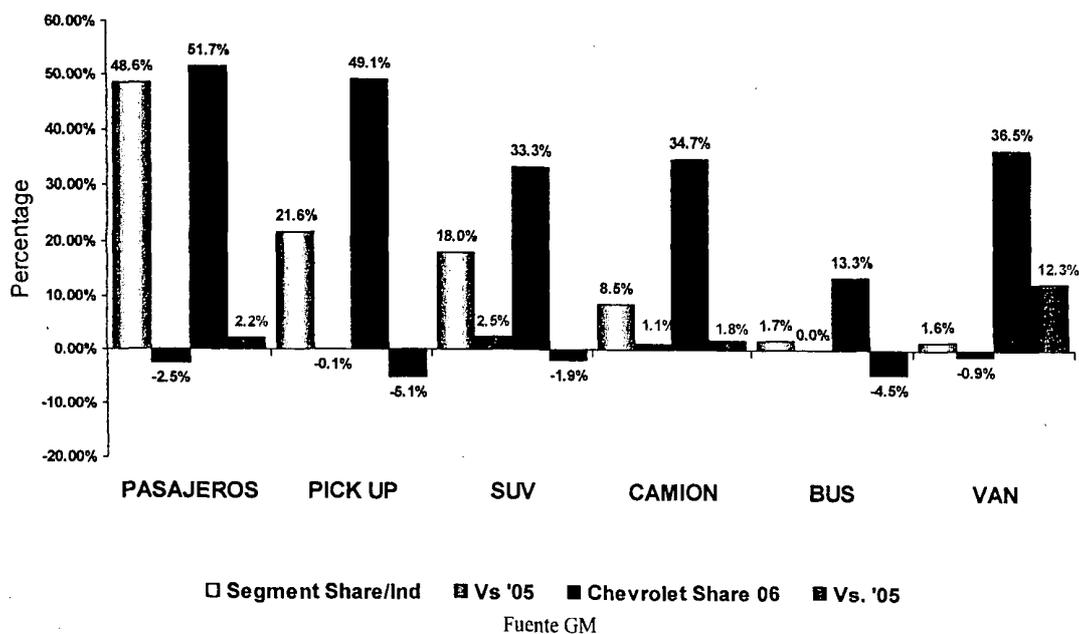
Si analizamos la participación de la marca en los segmentos de ventas comparada con la industria, tenemos lo siguiente:

	<i>Industria</i>	<i>GM</i>
<b>Pasajeros</b>	50.54%	55.19%
<b>Taxi</b>		
<b>SUV</b>	18.19%	13.16%
<b>Pick Up</b>	22.41%	23.37%
<b>Van</b>	1.84%	1.29%
<b>Camiones</b>	5.81%	6.51%
<b>Buses</b>	1.20%	0.49%
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

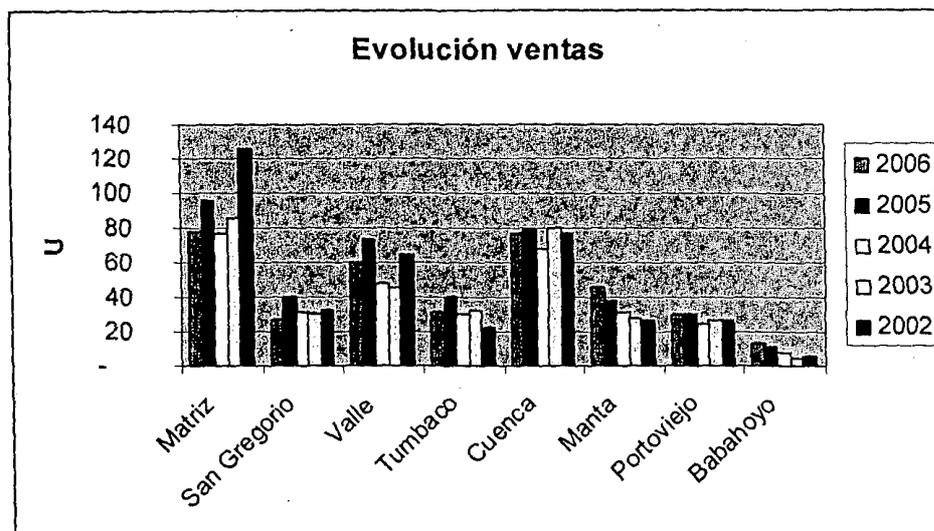
Fuente GM

Se puede apreciar que el segmento de mayor participación de GM es el de Pasajeros en donde se tiene una mayor presencia que la industria, se nota la pérdida de participación en el mercado de SUV dado la falta de renovación del producto y la manera en que la industria se ha acercado en el segmento Pick Up debido a los problemas con la camioneta DMAX.

En el siguiente cuadro se puede apreciar la importancia del segmento y la participación de GM dentro del mismo.



En el siguiente gráfico podemos apreciar los datos de una manera más clara.



Fuente: Metrocar

Se puede apreciar que la principal caída en ventas se produce en la ciudad de Quito en donde se dejaron de vender 53 unidades mensuales que es el 22% menos de ventas comparado con el año 2005. La sucursal Cuenca baja 3 unidades al mes que equivale un 3.7% de decremento, Manta sube su nivel de ventas en un 18% que equivale a 7 unidades mensuales, Portoviejo baja una 1 unidades por mes y finalmente Babahoyo aumenta 2 unidades por mes que significa un incremento del 18%.

El margen de ventas del año se ubicó en el 9.23% con descuentos del orden de 2.55% causado en parte por las promociones lanzadas por la marca en modelos como los Optra, las Luv DMAX, Vivant y Trail Blazer en donde se llegaron a descuentos del 10%.

- **Venta de Flotas**

En lo referente a Flotas los resultados del año fueron los siguientes:

<b>VENTAS DE FLOTAS</b>				
	<b>AÑO 2003</b>	<b>AÑO 2004</b>	<b>AÑO 2005</b>	<b>AÑO 2006</b>
RETAIL	3,525	3,160	4,032	3,682
CORPORATIVO	169	244	418	320
GREMIO	293	394	426	310
TOTAL VENTAS	3,987	3,798	4,876	4,312
<b>TOTAL FLOTAS</b>	<b>462</b>	<b>638</b>	<b>844</b>	<b>630</b>
%	11.59%	16.80%	17.31%	14.61%

Fuente: Metrocar

Se puede apreciar que las ventas de flotas cayeron en un 25% con la reducción en ambos segmentos, el corporativo y el de gremios provocando una caída en la participación sobre el total de ventas de 17.31% el año 2005 al 14.61% el 2006.

Desde el último trimestre del año 2006 ya se cuenta con un Jefe de Flotas y se contrató un ejecutivo de flotas para Cuenca que estamos seguros en el 2007 nos darán excelentes resultados.

Los resultados de ventas de flotas por sucursal son los siguientes:

<b>SUCURSAL</b>	<b>AÑO 2003</b>	<b>AÑO 2004</b>	<b>AÑO 2005</b>	<b>AÑO 2006</b>
BABAHOYO	0	1	1	4
CUENCA	41	64	132	127
MANTA	0	11	12	18
MATRIZ	246	289	357	241
PORTOVIEJO	15	9	9	22
SAN GREGORIO - ORELLANA	69	129	122	83
SAN RAFAEL	58	77	149	94
TUMBACO	33	58	62	41
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>462</b>	<b>638</b>	<b>844</b>	<b>630</b>

Fuente: Metrocar

Se puede apreciar una gran caída en ventas de flotas en la ciudad de Quito y Cuenca, principalmente debido a la falta de un equipo completo, en la actualidad estamos trabajando en aumentar las ventas de flotas en Quito, Cuenca y Manabí.

- **Postventa**

La facturación acumulada del año 2006 en postventa es la siguiente:

FACTURACION MECANICA									
	Matriz	Tumbaco	San Rafael	San Gregorio	Portoviejo	Cuenca	Babahoyo	Maná	Total
Vehículos atendidos	6.906	4.557	6.426	2.190	3.339	5.190	1.275	4.278	34.161
Mano de Obra	250.878	137.536	210.792	49.153	72.221	107.081	22.159	99.880	949.730
Repuestos Mec.	1.023.200	461.644	742.713	167.870	199.313	456.269	57.195	334.825	3.443.029
Chapa y Pintura	206.677	120.335	235.511	36.756	50.171	2.408		147.012	798.870
Terceros	148.820	70.391	56.340	18.181	3.377	162.643	8.758	30.414	497.924
<b>Total Facturación</b>	<b>1.629.575</b>	<b>789.936</b>	<b>1.244.356</b>	<b>271.960</b>	<b>325.082</b>	<b>728.401</b>	<b>88.112</b>	<b>612.131</b>	<b>5.689.553</b>
Horas Disponibles	22.472	12.733	15.842	5.508	5.908	10.212	3.392	9.401	85.468
Eficiencia Mecánicas	44.61%	43.38%	52.95%	31.74%	52.19%	44.53%	30.07%	42.50%	45.62%
Eficiencia P. Trabajo	41.70%	40.66%	49.34%	28.93%	48.96%	41.90%	27.27%	39.94%	42.62%
Horas Disp./Vehículo	3.25	2.79	2.47	2.52	1.77	1.97	2.66	2.20	2.50
Horas Efect./Vehículo	1.45	1.21	1.31	0.80	0.92	0.88	0.80	0.93	1.14
Factura promedio/vehic.	235.97	173.35	193.64	124.18	97.36	140.35	69.11	143.09	166.55

Fuente: Metrocar

La facturación total de talleres fue de \$5.6MM con una atención de 34,161 vehículos, lo que equivale a una facturación promedio de \$166.5/vehículo. El tiempo promedio de atención por vehículo es de 1.14 horas.

La matriz es el taller que recibe la mayor cantidad de vehículos con 6,906 en el año, lo que equivale a 576 autos por mes. A la vez, en la Matriz se tiene el mayor promedio de facturación por vehículo con \$235.97/vehículo.

La eficiencia de nuestros talleres es del 45.62% que es baja y con problemas de concentración de clientes en los días lunes, martes y miércoles. Para contrarrestar este fenómeno se están abriendo todos los talleres de METROCAR los días sábado con horario de 8:30 a 13:00 horas.

El taller más eficiente fue Portoviejo con una eficiencia del 52.19%, el menos eficiente fue el taller de Babahoyo con el 30%. Para mejorar la eficiencia de Babahoyo se ha procedido a cambiar al personal y los resultados que hemos tenido son prometedores.

## ANALISIS FINANCIERO

En base a los balances presentados por contabilidad, los cuales no han sido todavía auditados y pueden ser sujetos de cambio conforme avanzan los procesos de ajuste, se presenta el siguiente análisis.

### • Balance General

	Dic-05	Dic-06	Var Dic 2006 vs Dic 2005	
			Absoluta	Relativa
<b>ACTIVO</b>				
FONDOS DISPONIBLES	1,279,628.00	1,355,374.31	75,746.31	5.92%
CUENTAS POR COBRAR	1,762,655.00	1,045,627.57	-717,027.43	-40.68%
CARTERA POR COBRAR	9,318,165.00	8,566,479.68	-751,685.32	-8.07%
INVENTARIOS	5,165,891.00	4,709,344.30	-456,546.70	-8.84%
ACTIVOS FIJOS	2,576,303.00	2,310,016.08	-266,286.92	-10.34%
OTROS ACTIVOS	1,903,373.00	1,203,033.40	-700,339.60	-36.79%
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>22,006,015.00</b>	<b>19,189,875.34</b>	<b>-2,816,139.66</b>	<b>-12.80%</b>
<b>PASIVO</b>				
CUENTAS POR PAGAR	9,416,898.00	8,046,419.84	-1,370,478.16	-14.55%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	4,697,144.00	1,950,000.00	-2,747,144.00	-58.49%
CREDITOS A LARGO PLAZO				
OTROS PASIVOS	191,577.00	282,553.73	90,976.73	47.49%
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>14,305,619.00</b>	<b>10,278,973.57</b>	<b>-4,026,645.43</b>	<b>-28.15%</b>
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>7,700,396.00</b>	<b>8,910,901.77</b>	<b>1,210,505.77</b>	<b>15.72%</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>22,006,015.00</b>	<b>19,189,875.34</b>	<b>-2,816,139.66</b>	<b>-12.80%</b>

Fuente: Metrocar

El año 2006 ocurrió una reducción del balance de Metrocar, así vemos que los activos disminuyeron en \$2.8 MM causados por una disminución en las cuentas por cobrar a instituciones financieras como GMAC y CFC principalmente por un monto de \$717M, una reducción de la cartera por cobrar debido a que ya no se está otorgando crédito directo por un monto de \$751M, una reducción de los inventarios de vehículos principalmente en \$456M y una reducción de \$700M en la cuenta de otros activos causados por el pago de impuestos del 2005 y el cuadro de cuentas del año 2006 por la cuenta de cartera de vehículos usados.

Por el lado de los pasivos existió una disminución de \$4MM producto de una disminución de las cuentas por pagar debido a cancelación de pasivos a GMAC por utilización del fondeo wholesale y cancelación de obligaciones con instituciones financieras por \$2.7MM.

El patrimonio tiene un aumento de \$1.2MM debido a las utilidades del período.

• Estado de Resultados

	2005	%Ventas	2006	%Ventas	Var 2006 vs 2005	Var%
<b>VENTAS</b>						
TOTAL VENTAS	82,270,029.00		74,974,081.69		- 7,295,947.31	-8.87%
<b>COSTO DE VENTA</b>						
TOTAL COSTO DE VENTA	72,849,106.00	88.55%	66,298,978.31	88.43%	- 6,550,127.69	-8.99%
UTILIDAD BRUTA	9,420,923.00	11.45%	8,675,103.38	11.57%	- 745,819.62	-7.92%
DEPRECIACIONES Y AMORT.	300,000.00	0.36%	503,360.97	0.67%	203,360.97	67.79%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3,652,520.00	4.44%	3,661,122.93	4.88%	8,602.93	0.24%
GASTOS DE VENTA	2,174,747.00	2.64%	2,289,833.37	3.05%	115,086.37	5.29%
UTILIDAD OPERATIVA	3,293,666.00	4.00%	2,220,786.11	2.98%	- 1,072,869.89	-32.57%
INTERESES GANADOS - PAGADOS	168,325.00	0.20%	363,513.62	-0.48%	- 531,838.62	-315.96%
OTROS INGRESOS/EGRESOS	181,402.00	0.22%	473,422.27	0.63%	292,020.27	160.98%
UTILIDAD NETA	3,643,383.00	4.43%	2,330,694.76	3.11%	- 1,312,688.24	-36.03%

Fuente: Metrocar

Las utilidades acumuladas al mes de Diciembre ascienden a la suma de \$2.3MM lo que es un 36% menor al año 2005.

El total de ventas del año fue de \$74MM, que es un 9% menor a las ventas del 2005, la utilidad Bruta equivale a \$8.67MM lo que resulta en un margen bruto de 11.57% que es superior al margen de 11.45% del 2005.

El nivel de gastos operativos se ha mantenido casi constante entre 2005 y 2006 lo que demuestra que la mayor parte de gastos de la concesión son fijos. El resultado de lo anterior es una utilidad operativa de \$2.2MM que es \$1MM menor a la utilidad del año 2005.

En el 2006 se tuvo una carga de gastos financieros alta dado que se pagaron los créditos en el último trimestre del año y al no dar crédito directo se redujeron los ingresos por intereses, lo que significó un gasto de \$363M que es \$531M menor a los ingresos del 2005.

Por el lado de los otros ingresos operativos, en este año se tuvo una utilidad de \$473M que es \$292M mayor a los ingresos del 2005 debido a una mayor participación en los productos anexos a la venta de vehículos como son seguros, activación de Chevystar, etc.

- **Flujo de caja**

El flujo de caja del mes de diciembre se descompone de la siguiente manera:

	<i>Flujo de Caja</i>				
	<i>1er Trim.</i>	<i>2do. Trim</i>	<i>3er Trim</i>	<i>4to Trim</i>	<i>Acumulado</i>
<b>FONDOS DISPONIBLES AL INICIO</b>	1,276,529	1,266,061	1,317,688	- 542,868	1,276,529
<b>FLUJO DE OPERACIÓN</b>					
<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN</b>	465,535	- 199,793	- 1,385,826	2,303,605	1,183,522
<b>FLUJO DE INVERSIÓN</b>					
<b>FLUJO DE INVERSIÓN</b>	73,530	43,942	103,068	45,747	266,287
<b>FLUJO DE FINANCIAMIENTO</b>					
<b>FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO</b>	- 549,533	207,478	- 577,798	- 451,110	- 1,370,963
<b>FLUJO TOTAL</b>	- 10,468	51,627	- 1,860,556	1,898,242	78,845
<b>SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS</b>	1,266,061	1,317,688	- 542,868	1,355,374	1,355,374

Fuente: Metrocar

El flujo de caja neto del año 2006 fue de \$78M que se divide de la siguiente manera, un flujo operativo positivo de \$1.1MM causado principalmente por una reducción de cuentas por cobrar y una reducción de inventarios, un flujo de financiamiento negativo de \$1.3MM causado por la cancelación de pasivos con instituciones financieras.

- **Análisis de índices**

Se han calculado algunos índices con el objeto de tener un mejor entendimiento de la situación de Metrocar.

<b>Metrocar</b>			
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>% Var</b>
<b>RENTABILIDAD</b>			
<i>Util. Bruta / Ventas</i>	11.45%	11.57%	1.04%
<i>Util. Oper / Ventas</i>	4.00%	2.96%	-26.01%
<i>Util. Neta / Ventas</i>	4.43%	3.11%	-29.80%
<b>ROA</b>	16.56%	12.15%	-26.64%
<b>ROE</b>	47.31%	26.16%	-44.72%
<i>Util.Bruta/Unidad</i>	1,932	2,012	4.13%
<b>MANEJO ADMINISTRATIVO</b>			
<i>Ventas / Mes / Empleado</i>	27,423	24,991	-8.87%
<i>Utilidad Bruta / Mes /Empleado</i>	3,140	2,892	-7.92%
<i>Unidades/Vendedor/Mes</i>	14	11	-21.97%
<b>LIQUIDEZ</b>			
<i>Liquidez</i>	1.24	1.57	26.29%
<i>Capital de Trabajo</i>	3,412,297	5,680,406	66.47%
<b>ROTACION</b>			
<i>Meses de Inventario Total</i>	0.75	0.75	0.03%
<b>APALANCAMIENTO</b>			
<i>Endeudamiento</i>	65.01%	53.56%	-17.60%
<i>Pasivo / Patrimonio</i>	1.86	1.15	-37.91%

Fuente: Metrocar

En el año 2006 el margen bruto fue muy poco mejor al del año anterior, pero el margen operativo y el margen neto cayeron en un 27% en promedio para ubicarse en 2.96% y 3.11% respectivamente. La razón para esta caída fue el mantener el mismo nivel de gastos operativos con una menor facturación y una mayor carga de gastos financieros durante los primeros tres trimestres del año.

En lo que tiene que ver con el manejo administrativo de la empresa tuvimos un desmejoramiento de los índices dado que bajamos un 8% en las ventas por mes por empleado a un nivel de \$24,991 y una disminución muy parecida en lo que es utilidad bruta por vendedor por mes. La razón de esta disminución es la baja venta de unidades que tuvimos debido a que caímos de 14 unidades por mes por vendedor a 11 unidades.

La liquidez de la empresa mejoró de una manera importante al contar con un capital de trabajo un 66% mayor debido principalmente a que se tuvo el suficiente flujo para cancelar los pasivos y cubrir las necesidades operativas de capital de trabajo.

La rotación de inventarios totales se mantuvo estable debido a por un lado menores ventas en el 2006 pero a la vez se cerró el año con menores inventarios lo que compensó la rotación.

Por último podemos apreciar que el endeudamiento de la empresa disminuyó en un 17% debido a la cancelación de créditos bancarios.

En el segmento de pasajeros que tiene el peso más importante, GM tiene una participación del 51.7%, en pick up la participación es del 49.1%, en SUV el 33.3%, en camiones el 34.7%, en buses el 13.3% y en van el 36.5% de la industria.

## RESULTADOS DE METROCAR

- **Venta de vehículos nuevos**

El año 2006 fue un año de transición para METROCAR en donde hubo cambio de administración y una alta rotación de personal que afectó de una manera negativa las ventas, así, las ventas acumuladas ascienden a la suma de \$68.4 MM con 4,312 vehículos que es un 11% menor a lo vendido el año 2005 y tiene el siguiente detalle:

	VENTAS ACUMULADAS DICIEMBRE										
	QUITO			MANABI							TOTAL
	MATRIZ	S. GREGORIO	VALLE	TUMBACO	CUENCA	MANTA	PORTOVIEJO	BABAHOYO	TRANSFER.		
Pasajeros	513	195	385	183	421	282	196	89		2,284	
Taxi											
SUV	212	52	130	45	165	56	49	9		718	
Pick Up	163	41	139	98	251	164	84	49		992	
Van	16	7	11	8	12	4	3	5		66	
Camiones	23	23	41	42	58	35	25	5		252	
<b>Total</b>	<b>927</b>	<b>321</b>	<b>716</b>	<b>376</b>	<b>917</b>	<b>541</b>	<b>357</b>	<b>157</b>		<b>4,312</b>	

	VENTAS ACUMULADAS DICIEMBRE										
	QUITO			MANABI							TOTAL
	MATRIZ	S. GREGORIO	VALLE	TUMBACO	CUENCA	MANTA	PORTOVIEJO	BABAHOYO	TRANSFER.		
Pasajeros	5 724 459	2 556 081	5 177 703	2 399 784	5 795 806	3 666 268	2 546 187	1 037 415		29 904 703	
Taxi											
SUV	4 107 303	1 007 452	2 518 629	871 833	2 775 461	1 042 455	912 148	214 477		13 449 759	
Pick Up	3 000 585	809 974	2 559 781	1 304 032	4 780 595	3 307 842	1 694 261	857 564		18 813 724	
Van	186 395	81 548	128 147	93 198	137 792	17 244	12 923			657 256	
Camiones	485 354	485 354	865 196	886 299	1 314 915	830 812	593 437	120 803		5 582 171	
<b>Total</b>	<b>14 504 097</b>	<b>4 940 409</b>	<b>11 248 456</b>	<b>6 054 146</b>	<b>14 804 659</b>	<b>8 864 621</b>	<b>5 760 965</b>	<b>2 230 259</b>		<b>68 407 613</b>	

Fuente: Metrocar

El 54% de las ventas pertenecen a la ciudad de Quito que comprende la matriz, San Gregorio y los dos Valles, el 22% Cuenca, el 21% Manabí y el 3% Babahoyo.

El 44% de las ventas corresponde a vehículos livianos, el 20% a SUV, el 28% a pick up, el 1% a van y el 8% a camiones.

El precio promedio del año de vehículos livianos fue de \$13M, de SUV fue \$18.7M, de pick up \$18.9M, de van \$9.9M y de camiones fue de \$22.1M

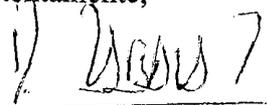
Si analizamos la evolución de las ventas por sucursal, tenemos lo siguiente:

	PROMEDIO MENSUAL ACUMULADO POR SUCURSAL									
	Matriz	San Gregorio	Valle	Tumbaco	Cuenca	Manta	Portoviejo	Babahoyo	Total	Total
2006	77	27	60	31	76	45	30	13	359	4,312
2005	95	40	74	40	79	38	31	11	406	4,876
2004	77	32	48	30	68	31	24	8	317	3,804
2003	85	30	45	32	80	28	27	5	332	3,988
2002	125	33	65	23	77	26	27	5	381	4,570

Fuente: Metrocar

Agradezco por la confianza que los Directivos de la empresa han puesto en mí, este año trabajaremos con todo el equipo de Metrocar para llegar a ser nuevamente Líder en el mercado nacional.

Atentamente,



Ing. Darwin E. Zabala T.  
Gerente General  
METROCAR