

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. - 2007

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Es importante tener una visión del entorno económico del país en el 2007, a continuación se detallan los principales indicadores macroeconómicos:

Información Macroeconómica Resumen ejecutivo

INDICADOR	VALOR	INDICADOR	VALOR
Precio barril petróleo (04 enero 08)	\$97.91	Crecimiento PIB real	3.44%
Tasa de Desempleo	7.50%	Crecimiento PIB (proyectado 08) *	4.25%
Deuda vs. PIB	23.30%	Balanza Comercial (millones USA X 07)	USD 1.155.94
Inflación (2007)	3.32 %	Riesgo País (04 enero 08)	624 bp
PIB en \$MM nominal	44.489.91	Remesas (millones acumulados-IX 07)	\$ 2.259.6

Fuente: Boletín Estadístico Mensual BCE

En el 2007 el Ecuador fue afectado por asuntos coyunturales de tipo político, los cuales incidieron negativamente en el desenvolviendo de sus actividades económicas, particular que se mantiene a inicios de 2008. El crecimiento alcanzado en los últimos años se ha basado en la estabilidad monetaria originada por la dolarización, los altos precios del petróleo y las altísimas remesas de los emigrantes, pero han subsistido altos niveles de desempleo y subempleo.

Si bien el Presidente de la República presentó su Plan Económico, en la actualidad la Asamblea Nacional Constituyente se encuentra definiendo toda la nueva normativa legal y económica que pondrá a consideración del país para su aprobación.

Considerando que la Asamblea Nacional es controlada por sectores afines al Gobiernos es de esperar que sus decisiones se orienten hacia lo ya expresado en su Plan, en el que se privilegia el papel del Estado, buscando reducir la brecha de ingresos y la pobreza existente, dinamizando la economía, con un desarrollo sustentable, invirtiendo en sectores estratégicos y de alta generación de empleo, continuando con la política de subsidios para atender a las clases más desposeídas del país y mejorando los servicios en salud y educación principalmente.

Hasta ahora se ha evidenciado un mayor énfasis en el incremento del gasto público, orientado básicamente a atender las necesidades del sector social, lo que requerirá de fuentes de financiamiento adicionales, paralelamente se está implementando la Reforma Tributaria aprobada por la Asamblea Nacional, la que trae modificaciones de fondo en el actual esquema impositivo del Ecuador, pudiendo afectar el crecimiento del sector productivo ecuatoriano; esta Reforma busca disminuir la evasión, incentivando la

formalización de las transacciones, sobre todo en el sector vivienda, salud y educación, así como castigar el consumo de bienes considerados suntuarios.

Se han implementado nuevos criterios respecto del manejo de la deuda externa, renegociándose los pagos con un perfil de vencimientos adecuadamente distribuidos, lo que ha permitido liberar 1.000 millones de dólares del presupuesto en el 2008; se debe resaltar sin embargo que la misma ha sido pagada hasta ahora en forma oportuna, lo que ha llevado a una mejora de la calificación de riesgo soberano, ubicándose en “B” de acuerdo a Standard & Poor’s.

Las propuestas de las autoridades económicas del Gobierno se orientan a fortalecer la actividad productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas, con especial énfasis en los sectores que ocupan una mayor mano de obra. Los mecanismos utilizados han sido la canalización de recursos frescos a estos sectores y la reestructuración de deudas vencidas de agricultores a través de la banca pública, así como la creación de incentivos arancelarios y tributarios para sus insumos.

De igual manera, mediante Decreto Ejecutivo, el Gobierno Nacional redefinió el porcentaje que las empresas de explotación petrolera obtienen como ingresos adicionales por el nivel de precio del petróleo en el mercado internacional, minimizándolo al 1% y quedándose por tanto el Gobierno con la totalidad de estos excedentes, si bien este particular dota en el corto plazo de recursos financieros para el país, es una mala señal a potenciales inversionistas y posible fuente de litigios a nivel internacional.

Una vez que el Ejecutivo ha logrado generar una mayoría en el Directorio del Banco Central, sus propuestas sobre un mayor control de las tasas de interés se están cristalizando buscando éstas una mayor reducción del costo del dinero, situación que solo podrá ser enfrentada por la entidades más eficientes y que realicen un mayor número de transacciones de intermediación financiera.

En febrero de 2008 finaliza la ampliación del ATPDA, la que de acuerdo a lo manifestado por funcionarios diplomáticos de ese país, sería la última, sin embargo se ha informado públicamente que el Congreso de los Estados Unidos aprobaría una ampliación de 10 meses. Por otro lado, se está buscando incrementar relaciones con la Comunidad Andina de Naciones y empezando negociaciones con la Unión Europea para tener un acuerdo comercial, al igual que con los países del Asia-Pacífico, Chile, Canadá y México y los países centroamericanos, es decir se trata de incrementar los mercados con las acciones que están desplegando los funcionarios del servicio exterior ecuatoriano.

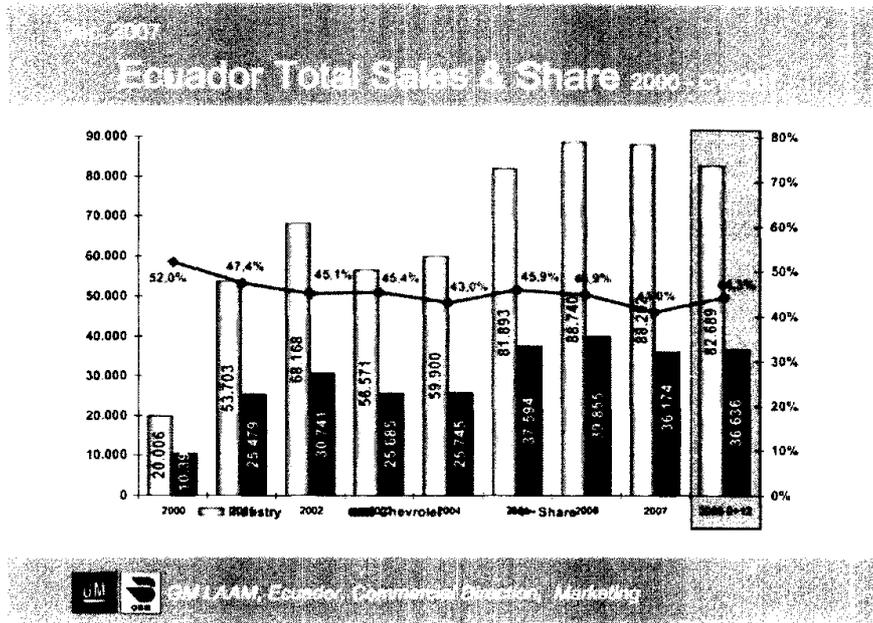
Cabe indicar que es evidente que el Gobierno Nacional está inyectando importantes recursos en la economía ecuatoriana a través de la entrega de subsidios a la población más pobre y la realización de una importante obra pública, especialmente con la firma de importantes contratos para la realización de proyectos hidroeléctricos con empresas extranjeras.

En resumen, hasta el último trimestre de 2007 las cifras macroeconómicas aún se mostraban estables, aunque con ciertos indicios de recesión, siendo el año 2008 un período de grandes definiciones económicas, legales y políticas adoptadas por parte de

la Asamblea, las cuales en última instancia deberán ser aprobadas por el pueblo ecuatoriano a través de un Referéndum. Esta incertidumbre podría incidir negativamente en el desempeño de los sectores financieros y productivos, convirtiéndose en un riesgo de entorno.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

A pesar de que en el 2007 la industria tuvo una tendencia a estabilizarse, en los últimos 4 años la industria automotriz ha tenido un crecimiento acelerado como lo demuestra el siguiente gráfico:



Fuente GM

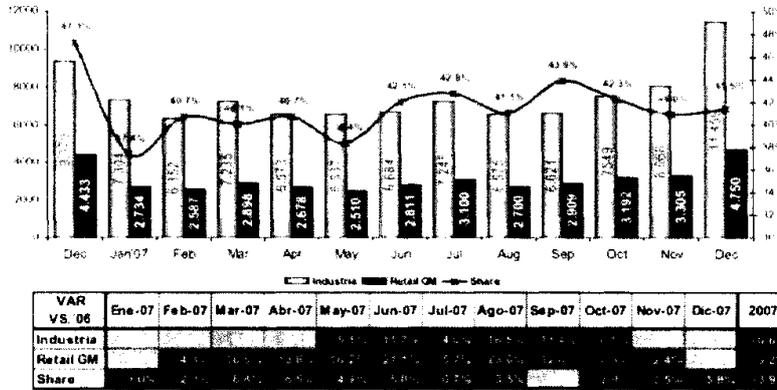
El año del 2007 cerró con 88,202 unidades vendidas lo que refleja un pequeño decrecimiento del 0.61% frente a las 88,740 unidades vendidas en el año 2006.

EVOLUCION INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
AÑO	TOTAL	% CREC.
2004	59,900	
2005	81,893	36.72%
2006	88,740	8.36%
2007	88,202	-0.61%

Fuente GM

El año 2007 tuvo una tendencia especial dado que de nos ser por un espectacular mes de diciembre en donde se vendió un 22% más que el mes de diciembre anterior la industria hubiera sido mucho menor. Así, las ventas mensuales tuvieron el siguiente comportamiento:

Dic 2007
Monthly Evolution Dec 2006 - Dec 2007

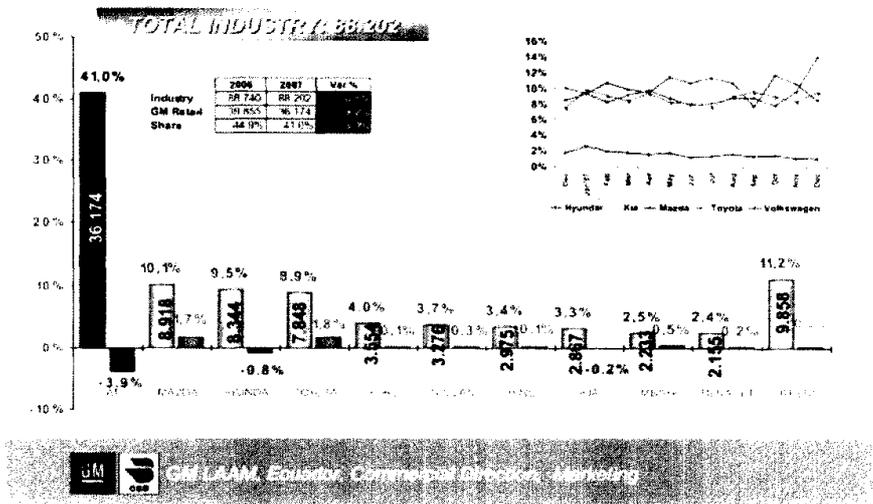


Fuente GM

Se aprecia que los dos meses que fueron importantes para el resultado del año 2007 fueron enero y diciembre dado que el resto de año mantuvo resultados similares o inferiores a los del año 2006

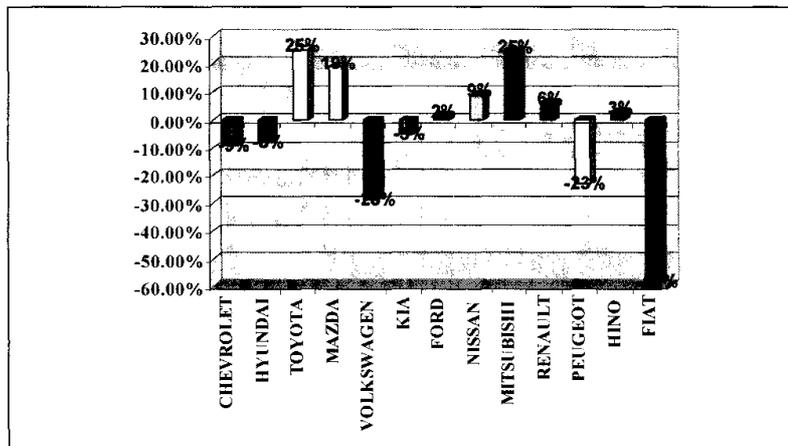
En el año 2007 se mantuvo la hegemonía de GM como marca líder del país con una participación del 41%, en segundo lugar se encuentra seguida de Mazda que ha mantenido un crecimiento importante en los dos últimos años, Hyundai y Toyota. En el siguiente cuadro se puede ver de una manera más clara qué marcas han sido las marcas ganadoras y perdedoras en el año 2007:

Market Share 2007 winners & Losers CY 2007 vs. 06



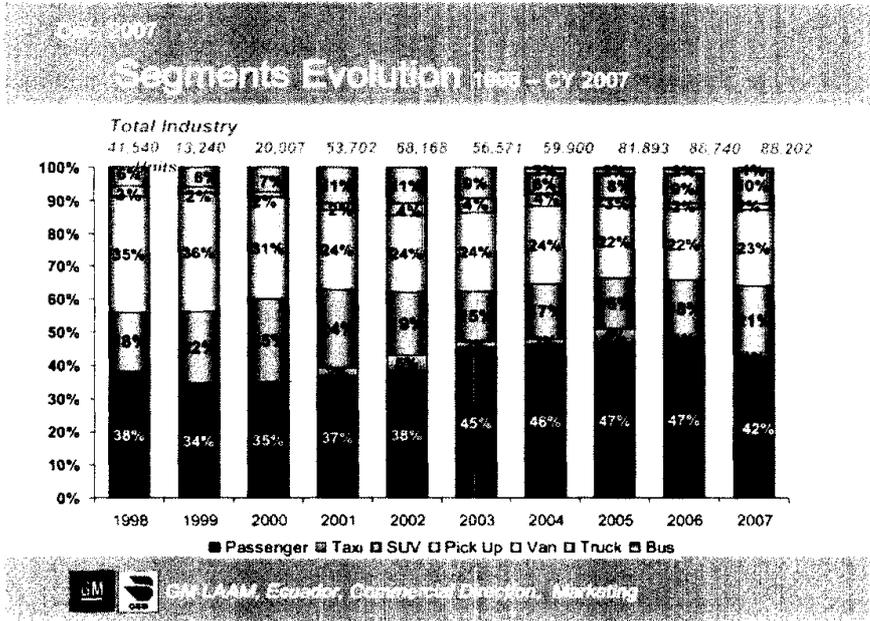
Fuente GM

Se puede apreciar que las marcas Toyota, Mazda y Mitsubishi presentan un crecimiento importante, en cambio, Chevrolet, Hyundai y Kia tienen un decrecimiento frente a las unidades vendidas el año anterior y por lo tanto su participación de mercado.



Fuente GM

Un punto importante de mencionar es el cambio que ha mantenido la industria respecto de la participación por cada tipo de segmento.



Fuente GM

Se aprecia una disminución del segmento pasajeros cediendo terreno a los SUV y camionetas, mientras que las van, camiones y buses mantienen su participación.

RESULTADOS DE LA MARCA GM

Las ventas totales de CHEVROLET en el 2007 fueron de 36,174 unidades lo que equivale a una participación del 41% lo que implica un decrecimiento de ventas del 9% con respecto al 2006.

La evolución de las ventas mensuales se presenta a continuación:

PARTICIPACION GM AÑO 2007			
	INDUSTRIA	VENTAS GM	SHARE
ENERO	7,113	2,734	38.44%
FEBRERO	6,485	2,587	39.89%
MARZO	7,192	2,898	40.29%
ABRIL	6,673	2,678	40.13%
MAYO	6,629	2,510	37.86%
JUNIO	7,032	2,811	39.97%
JULIO	7,386	3,100	41.97%
AGOSTO	6,559	2,700	41.16%
SEPTIEMBRE	6,654	2,909	43.72%
OCTUBRE	7,639	3,192	41.79%
NOVIEMBRE	7,928	3,305	41.69%
DICIEMBRE	11,459	4,750	41.45%
TOTAL	88,202	36,174	41.01%

Fuente GM

De acuerdo a los datos presentados el share de GM en el año 2007 ha fluctuado entre un punto bajo de 38.44% en enero y un alto de 43.72% en septiembre.

La estructura de ventas de GM se presenta a continuación:

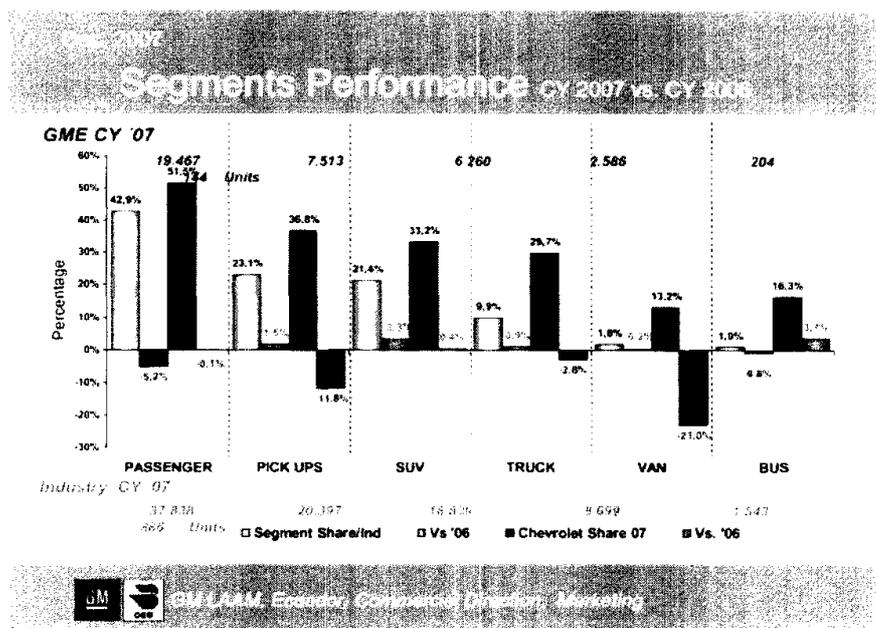
	<i>Industria</i>	<i>GM</i>
Pasajeros	42.90%	53.81%
Taxi		
SUV	21.36%	17.31%
Pick Up	23.13%	20.77%
Van	1.75%	0.56%
Camiones	9.86%	7.15%
Buses	1.00%	0.40%
Total	100.00%	100.00%

Fuente GM

La participación de GM es superior a la industria en el segmento pasajeros, en el resto de segmentos es inferior.

Si se analiza la participación por segmento, se puede apreciar que en el segmento de pasajeros en donde GM es líder con el 51.5% del mercado, la participación se mantiene, en camionetas existe una disminución de ventas importante del 11%, en SUV se mantiene una participación del 33% del mercado, en camiones el 29%. La caída del segmento Van se debe a la salida del mercado del producto Super Carry.

A continuación una tabla con los datos del tamaño del segmento, la variación respecto al 2006, la participación de GM dentro de es segmento y la variación del de la misma:



Fuente GM

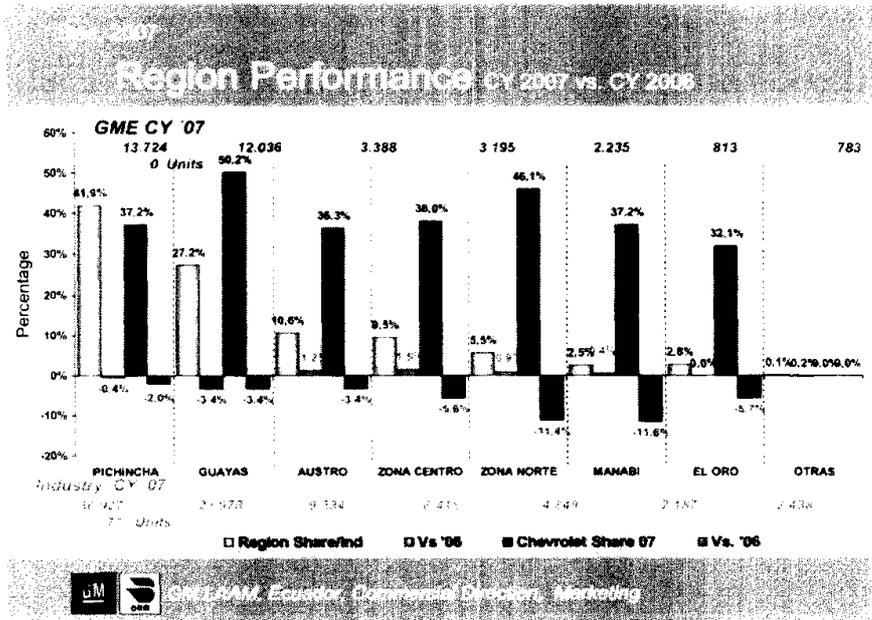
A continuación se presentan las ventas totales de GM por segmento y su comparación con el año 2006

AÑO	PASAJEROS	PICK UP	SUV	CAMION	VAN	BUS	TOTAL
2006	21,994	9,316	5,243	2,593	513	196	39,855
2007	19,467	7,513	6,260	2,586	204	144	36,174
DIFERENCIA	- 2,527	- 1,803	1,017	- 7	- 309	- 52	- 3,681
VARIACION %	-11.49%	-19.35%	19.40%	-0.27%	-60.23%	-26.53%	-9.24%

Fuente GM

Las ventas del año 2007 solo fueron superiores a las del año anterior en el segmento SUV en donde se vendieron 1,017 unidades adicionales debido lo competitivo que es el modelo Grand Vitara 5p 4x2 y en menor parte a la introducción del Suzuki SZ.

Si se analiza el desenvolvimiento de la marca por zona geográfica se concluye que GM perdió participación de entre un 2 a un 11% en todas las zonas del país:



Fuente GM

En la provincia de Manabí existe la mayor pérdida de share causado por dos factores principales: la falta de apoyo por parte de GMAC dado que esta provincia la penetración era de casi un 100% y la competencia de nuevas marcas que entraron fuerte con financiamiento directo.

RESULTADOS DE METROCAR

- **Venta de vehículos nuevos**

El año 2007 fue un año muy complicado para METROCAR S.A. debido a la falta de apoyo de GMAC que existió a partir del mes de febrero bajando su colocación de crédito de una penetración del 65% al 30%.

Las ventas acumuladas llegan a 3,845 unidades y \$57.2MM

	QUITO									VENTAS ACUMULADAS										
	MATRIZ	ORELLANA	VALLE	TUMBACO	CUENCA	MANTA	PORTOVIEJO	BABAHYO	TRANSFER	TOTAL	MATRIZ	ORELLANA	VALLE	TUMBACO	CUENCA	MANTA	PORTOVIEJO	BABAHYO	TRANSFER	TOTAL
Pasajeros	410	183	302	133	391	274	187	121	127	2,001										
Taxi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-										
SUV	194	58	142	57	224	58	38	9	85	780										
Pick Up	105	22	83	64	322	137	82	36	86	753										
Van	5	-	0	-	8	-	-	-	6	23										
Camiones	36	36	33	44	92	20	18	6	24	288										
Total	750	302	566	258	937	468	327	176	328	3,845										

	QUITO									VENTAS ACUMULADAS										
	MATRIZ	ORELLANA	VALLE	TUMBACO	CUENCA	MANTA	PORTOVIEJO	BABAHYO	TRANSFER	TOTAL	MATRIZ	ORELLANA	VALLE	TUMBACO	CUENCA	MANTA	PORTOVIEJO	BABAHYO	TRANSFER	TOTAL
Pasajeros	4 631 410	2 036 716	3 461 182	1 522 017	4 523 113	3 382 587	2 253 413	1 376 390	-	23 252 797										
Taxi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-										
SUV	3 387 308	955 473	2 358 529	957 813	3 764 404	1 140 685	627 278	148 359	-	13 339 859										
Pick Up	1 877 342	371 887	1 448 799	1 154 385	3 911 025	2 010 251	1 546 544	638 624	-	13 559 258										
Van	53 399	-	64 881	-	82 538	-	19 964	21 333	-	242 095										
Camiones	1 141 213	957 952	737 038	1 075 698	1 855 136	575 792	406 102	106 949	-	6 855 881										
Total	11 150 672	4 322 027	8 076 810	4 709 913	14 136 216	7 709 285	4 853 302	2 291 666	-	57 249 891										

Fuente: Metrocar

El 49% de las ventas pertenecen a Pichincha, el 25% Cuenca, el 22% Manabí y el 4% Babahoyo.

El 41% de las ventas corresponde a vehículos livianos, el 23% a SUV, el 24% a pick up, el 1% a Van y el 12% a camiones.

El margen sobre ventas acumulado es del 8.48%, que es inferior en 0.75% al del año pasado con descuentos del 3.06% que son mayores en 0.51% a los del año anterior en base al siguiente detalle:

	Matriz	Orellana	Valle	Tumbaco	Cuenca	Manta	Portoviejo	Babahoyo	Total
Precio Lista	11,575,209	4,492,598	8,302,790	4,852,183	14,611,031	7,927,385	4,954,116	2,341,982	59,057,293
Ventas	11,150,672	4,322,027	8,076,810	4,709,913	14,136,216	7,709,285	4,853,302	2,291,666	57,249,891
Costo	10,265,587	3,997,522	7,376,678	4,298,619	12,938,203	7,024,209	4,399,427	2,093,538	52,393,782
Margen \$	885,085	324,505	700,132	411,294	1,198,013	685,076	453,875	198,127	4,856,108
Margen %	7.94%	7.51%	8.67%	8.73%	8.47%	8.89%	9.35%	8.65%	8.48%
Descuentos %	3.67%	3.80%	2.72%	2.93%	3.25%	2.75%	2.03%	2.15%	3.06%

Fuente: Metrocar

La línea más rentable para nuestra empresa es la línea de van pero el aporte al margen es mínimo, la línea que más aporta al margen en monto es la línea de pasajeros que es la que menor rentabilidad tiene.

	Camiones	Pasajeros	Pickup	SUV	Van	Total
Precio Lista	7,229,727	23,744,682	14,061,198	13,774,409	247,277	59,057,293
Ventas	6,855,881	23,252,797	13,559,258	13,339,859	242,095	57,249,891
Costo	6,346,673	21,316,890	12,388,747	12,126,671	214,802	52,393,782
Margen \$	509,208	1,935,907	1,170,511	1,213,188	27,294	4,856,108
Margen %	7.43%	8.33%	8.63%	9.09%	11.27%	8.48%
Descuentos %	5.17%	2.07%	3.57%	3.15%	2.10%	3.06%

Fuente: Metrocar

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. El precio promedio total fue de \$14.8M que es menor en \$1M al precio promedio del año anterior.

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

	PROMEDIO MENSUAL ACUMULADO POR SUCURSAL								
	Matriz	Orellana	Valle	Tumbaco	Cuenca	Manabí	Portoviejo	Babahoyo	Total
2007	63	25	47	25	78	41	27	15	320
2006	77	27	60	31	76	45	30	13	359
2005	95	40	74	40	79	38	31	11	406
2004	77	32	48	30	68	31	24	8	317
2003	85	30	45	32	80	28	27	5	332
2002	125	33	65	23	77	26	27	5	381

Fuente: Metrocar

Se puede apreciar que la principal caída en ventas se produce en la ciudad de Quito en donde se dejaron de vender 35 unidades mensuales que es el 18% menos de ventas comparado con el año 2006. La sucursal Cuenca sube 2 unidades al mes que equivale un 2% de incremento, Manabí baja su nivel de ventas en un 9% que equivale a 7 unidades mensuales y finalmente Babahoyo aumenta 2 unidades por mes que significa un incremento del 12%.

- **Postventa**

La facturación acumulada del año 2007 en postventa es la siguiente:

	FACTURACION MECANICA									
	Matriz	Tumbaco	San Rafael	San Gregorio	Orellana	Portoviejo	Cuenca	Babahoyo	Maná	Total
Vehículos atendidos	4.838	3.156	5.214	2.123	404	3.397	3.544	1.265	4.046	28.387
Mano de Obra	225.944	115.118	200.997	65.301	16.513	85.748	130.544	18.610	106.442	977.216
Repuestos Mec.	986.263	471.289	762.035	214.231	58.804	312.447	584.419	105.712	488.970	3.964.169
Chapa y Pintura	199.657	84.884	182.215	42.092	5.940	64.954	84.010	5.065	121.361	790.788
Terceros	40.361	29.826	24.648	11.205	3.217	9.740	46.048	8.066	13.682	186.793
Total Facturación	1.452.225	701.117	1.173.864	336.429	84.473	472.859	845.022	137.453	710.455	5.918.966
Total Costo	945.314	456.596	749.808	212.683	58.455	300.613	593.348	93.859	455.991	3.866.667
Total Utilidad	506.911	244.521	429.055	123.746	26.019	172.286	251.674	43.594	254.464	2.052.299
Margen	53.62%	35.55%	57.23%	58.18%	44.51%	57.31%	42.42%	46.45%	55.80%	53.08%
Horas Disponibles	20.397	13.954	17.463	5.431	1.172	6.009	11.937	3.703	10.199	89.865
Eficiencia Mecanicos	47.00%	37.10%	55.30%	46.80%	46.80%	60.10%	37.10%	19.50%	45.20%	45.92%
Eficiencia P. Trabajo	47.50%	34.70%	52.00%	29.80%	29.80%	60.10%	31.10%	38.10%	45.20%	41.74%
Horas Disp./Vehículo	4.22	4.29	3.35	2.56	2.90	1.77	3.03	2.93	2.52	3.17
Horas Efect./Vehículo	1.98	1.59	1.85	1.20	1.39	1.06	1.12	0.57	1.14	1.45
Factura prom./veh.	300.17	222.15	229.10	158.47	209.09	139.21	214.26	168.60	175.59	208.51

Fuente: Metrocar

La facturación total de talleres fue de \$5.9MM con una atención de 28,387 vehículos, lo que equivale a una facturación promedio de \$208/vehículo. El tiempo promedio de atención por vehículo es de 1.45 horas. Comparados Con el año anterior, recibimos 6M vehículos menos pero facturamos \$300M más debido a un aumento en la factura promedio de \$52 por vehículo.

La matriz es el taller que recibe la mayor cantidad de vehículos con 4,838 en el año, lo que equivale a 403 vehículos por mes. A la vez, en la Matriz se tiene el mayor promedio de facturación por vehículo con \$300/vehículo.

La eficiencia de nuestros talleres es del 45.92% 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 y empezaremos una campaña para redirigir el flujo de los talleres llamada "LA CITA AGILITA".

El taller más eficiente fue Portoviejo con una eficiencia del 60.10%, el menos eficiente fue el taller de Babahoyo con el 19%. Para mejorar la eficiencia de Babahoyo se ha procedido a cambiar al personal y los resultados que hemos tenido son prometedores.

El volumen de vehículos atendidos en taller se vio fuertemente influenciado por la disminución de envío de siniestros por parte de las aseguradoras del pool de GMAC debido a la disminución del primaje

ANALISIS FINANCIERO

En base a los balances presentados por contabilidad, los cuales ya fueron auditados y el informe de los auditores también se presenta a los accionistas, se presenta el siguiente análisis:

- **Balance General**

	Dic-06	Dic-07	Var Dic 2007 vs Dic 2006	
			Absoluta	Relativa
ACTIVO				
FONDOS DISPONIBLES	1,335,310	2,054,356	719,046	35.00%
CUENTAS POR COBRAR	840,067	633,125	-206,942	-32.69%
CARTERA POR COBRAR	8,707,089	8,446,428	-260,660	-3.09%
INVENTARIOS	4,745,677	3,833,873	-911,804	-23.78%
ACTIVOS FIJOS	2,309,596	2,858,358	548,763	19.20%
OTROS ACTIVOS	1,360,004	1,261,975	-98,029	-7.77%
TOTAL DEL ACTIVO	19,297,743	19,088,116	-209,627	-1.10%
PASIVO				
CUENTAS POR PAGAR	8,143,074	6,816,602	-1,326,472	-19.46%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	1,950,000	3,931,439	1,981,439	50.40%
CREDITOS A LARGO PLAZO				
OTROS PASIVOS	250,361	212,882	-37,479	-17.61%
TOTAL DEL PASIVO	10,343,434	10,960,922	617,488	5.63%
TOTAL DEL PATRIMONIO	8,954,308	8,127,194	-827,114	-10.18%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	19,297,743	19,088,116	-209,627	-1.10%

Fuente: Metrocar

El año 2007, como ya se mencionó anteriormente, fue un año difícil debido a la incertidumbre política que influyó en la falta de apoyo de GMAC, la dificultad de obtener financiamiento para las unidades vendidas y altos costos del crédito

Por el lado de los activos existió una disminución de \$209M producto de un neto entre el aumento de los fondos disponibles, el aumento de los activos fijos y una disminución de las cuentas por cobrar, la cartera y los inventarios.

Debido a la reestructuración del financiamiento Wholesale, la empresa ha estado muy líquida y cancelando todas las obligaciones con GMAC mientras éstas se encuentran vigentes, a la vez, se disminuyeron los inventarios y crecimos en los activos fijos producto de las nuevas inversiones en el centro de colisiones y la sucursal Orellana.

Por el lado de los pasivos, éstos suben \$617M producto de la reestructuración de la cartera Wholesale con GMAC y el financiamiento de los nuevos proyectos que emprendimos.

El patrimonio tiene una disminución de \$827M debido a la contabilización de los dividendos del 2006 y al registro del impuesto a la renta y participación de empleados por pagar.

• Estado de Resultados

Estado de PyG	2006	% /Ventas	2007	% /Ventas	Var 2007 vs 2006	Var %
VENTAS						
TOTAL VENTAS	74,984,948	100%	66,622,535	100%	- 8,362,413	-11.15%
COSTO DE VENTA						
TOTAL COSTO DE VENTA	66,310,664	88.43%	59,538,914	89.37%	- 6,771,751	-10.21%
UTILIDAD BRUTA	8,674,283	11.57%	7,083,621	10.63%	- 1,590,662	-18.34%
DEPRECIACIONES Y AMORT.	503,348	0.67%	493,408	0.74%	- 9,940	-1.97%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3,648,771	4.87%	3,119,513	4.68%	- 529,257	-14.51%
GASTOS DE VENTA	2,249,534	3.00%	2,120,995	3.18%	- 128,539	-5.71%
UTILIDAD OPERATIVA	2,272,631	3.03%	1,349,704	2.03%	- 922,927	-40.61%
INTERESES GANADOS - PAGADOS	352,264	-0.47%	647,646	-0.97%	- 295,382	83.85%
OTROS INGRESOS/EGRESOS	453,730	0.61%	401,421	0.60%	- 52,309	-11.53%
UTILIDAD NETA	2,374,097	3.17%	1,103,479	1.66%	- 1,270,618	-53.52%

Fuente: Metrocar

Las utilidades acumuladas al mes de Diciembre ascienden a la suma de \$1.1MM lo que es un 53% menor al año 2006.

El total de ventas del año fue de \$66MM, que es un 11% menor a las ventas del 2006, la utilidad Bruta equivale a \$7.0MM lo que resulta en un margen bruto de 10.63% que es inferior al margen de 11.57% del 2006.

La utilidad disminuye en \$1.5MM debido a tres razones principales:

1. Menor venta de vehículos dado que en el 2006 se venden 4,312 vs. 3,845 unidades en el 2007.
2. Menor precio promedio de vehículos vendidos, así, en el 2006 el precio promedio fue de \$15.8M y en el 2007 fue de \$14.8M
3. Menor margen bruto dado que este disminuye de 11.57% a 10.63%.

El nivel de gastos operativos disminuyen de \$6.4MM que equivale al 8.5% de la ventas a \$5.7MM que equivale al 8.6%.

En el 2007 se tuvo una carga de gastos financieros alta debido a que las tasas fueron superiores a las que se presentaron en el 2006 y nosotros tuvimos en el primer semestre inventarios altos debido a la caída en ventas por la falta de apoyo de GMAC. Así, en el 2006 se pagaron \$352M y en el 2007 \$647M que equivale a un 83% adicional.

Por el lado de los otros ingresos operativos, en este año se tuvo una utilidad de \$401M que es \$52M menor a los ingresos del 2006 debido a una menor 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 año 2007 se descompone de la siguiente manera:

FLUJO DE CAJA	
	<i>Acumulado</i>
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	1,335,310
FLUJO DE OPERACIÓN	
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	1,172,669
FLUJO DE INVERSION	
FLUJO DE INVERSION	- 548,763
FLUJO DE FINANCIAMIENTO	
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	48,110
FLUJO TOTAL	672,017
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	2,007,326

Fuente: Metrocar

El flujo de caja neto del año fue de \$672M que se descompuso 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 inversión negativo de \$548M y un flujo de financiamiento positivo de \$48M causado por la restructuración 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.

	2006	2007
RENTABILIDAD		
Util. Bruta / Ventas	11.57%	10.63%
Util. Oper / Ventas	3.03%	2.03%
Util. Neta / Ventas	3.17%	1.66%
ROA	12.30%	5.78%
ROE	26.51%	12.93%
Util.Bruta/Unidad	2,012	1,842
MANEJO ADMINISTRATIVO		
Ventas / Mes / Empleado	24,995	22,208
Utilidad Bruta / Mes /Empleado	2,891	2,361
Unidades/Vendedor/Mes	11	10
LIQUIDEZ		
Liquidez	1.55	1.45
Capital de Trabajo	5,535,069	4,475,490
ROTACION		
Meses de Inventario Total	0.86	0.77
APALANCAMIENTO		
Endeudamiento	53.60%	55.37%
Pasivo / Patrimonio	1.16	1.24
Precio Promedio/ Vehículo	15,864.47	14,889.44

Fuente: Metrocar

En el año 2007 el margen bruto fue un punto menor al del año anterior, igual resultado se mantuvo para el margen operativo y el margen neto cayó en 2.5% para ubicarse en 1.66%. La disminución de los márgenes se debe al aumento de los descuentos y a mayores ventas de vehículos de menor valor que cuentan con márgenes menores.

En lo que tiene que ver con el manejo administrativo de la empresa tuvimos un desmejoramiento de los índices dado que bajamos un 11% en las ventas por mes por empleado a un nivel de \$22,208 y una disminución muy parecida en lo que es utilidad bruta por vendedor por mes. La razón de esta disminución es la menor venta de unidades y la disminución del precio promedio de cada unidad vendida.

La liquidez de la empresa se mantuvo en un nivel similar y hay una reducción en el capital de trabajo debido a la disminución de la cartera por cobrar y los inventarios.

La rotación de inventarios totales mejoró a 0.77 meses debido a la disminución de los inventarios.

Por último podemos apreciar que el endeudamiento de la empresa se mantuvo en niveles similares.

En lo referente al precio promedio, en el año 2007, hubo una disminución de \$1,000 frente al año 2006 para ubicarse en \$14.8M.

- **Recomendación destino de utilidades**

La administración sugiere a la Junta de Accionistas el capitalizar el 100% de las utilidades debido a las inversiones que hemos realizado en el año 2007 como son:

- Nueva sucursal Orellana
- Centro de colisiones Carcelén.
- Readecuación del COMONUEVOS San Gregorio

Además se debe considerar las inversiones que realizaremos en el 2008 que serán:

- Nueva sucursal Chevyexpress – COMONUEVOS Cuenca
- Readecuación talleres Sucursal Cuenca
- Readecuación talleres y showroom San Rafael.

Es importante señalar que en el año 2007 a pesar de las nuevas inversiones, la empresa no ha contratado nueva deuda adicional y en el entorno político – financiero que se encuentra el país, considero que es importante continuar con esta estrategia conservadora, manteniendo en un nivel alto la liquidez de la empresa.