

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. - 2008

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Es importante tener una visión del entorno económico del país en el 2008, a continuación se detallan los principales indicadores macroeconómicos:

Información Macroeconómica Resumen ejecutivo

INDICADOR	VALOR	INDICADOR	VALOR
Precio barril petróleo (dic 08)	\$26.09	Crecimiento PIB real (prev)	5.32%
Tasa de Desempleo (nov-08)	7.91%	Crecimiento PIB (proyectado 09)	1.4%
Deuda vs. PIB	26.12%	Balanza Comercial (\$MM)	\$880.83
Inflación (2008)	8.83 %	Riesgo País (dic 08)	5,055 bp
PIB en \$MM nominal	52,572	RILD (\$MM dic-08)	\$ 4,473

Fuente: Boletín Estadístico Mensual BCE

SECTOR EXTERNO

Debido a la eliminación de los fondos petroleros, el país perdió la oportunidad de ahorrar debido al extraordinario precio del petróleo lo que hubiera garantizado la sostenibilidad del modelo monetario a futuro y evitar medidas como la de restricción de importaciones ejecutada en enero de este año. Lamentablemente todo este flujo fue desviado al derroche de gasto corriente y contratos de inversión sin licitación.

La reserva monetaria de libre disposición (RMLD) subió de \$3.5MMM a \$4.4MMM, sin embargo, es necesario aclarar que en el mes de septiembre llegó a \$6.4MMM lo que significa una disminución de \$2MMM en el último trimestre del año.

El precio del barril de petróleo ecuatoriano se mantuvo al alza con excepción del último trimestre del año llegando a \$121/bb lo que dio como resultado que el país reciba \$2.5MMM más por ingresos petroleros en el 2008 comparados con el año 2007. El precio del barril de petróleo ecuatoriano cerró en diciembre a \$26.09/bb

INFLACION

La inflación tuvo un importante crecimiento en el 2008 llegando a 8.83% lo que significa un crecimiento del 165% frente al 2007.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, el crecimiento del PIB del 2008 fue del 5.32% impulsado por el gasto del Estado, sin embargo en el último trimestre del año hubo un decrecimiento del -5.8% debido a una reducción de la demanda de los principales mercados de bienes ecuatorianos, el cierre de los mercados financieros, el colapso de las monedas latinoamericanas y la caída del euro frente al dólar lo que redujo la competitividad de los bienes ecuatorianos.

TASAS DE INTERES

Debido al manejo político de las tasas de interés, le 2008 terminamos con una tasa activa de 9.14% y una tasa pasiva de 5.09% mismas que tuvieron una ligera disminución a través del año.

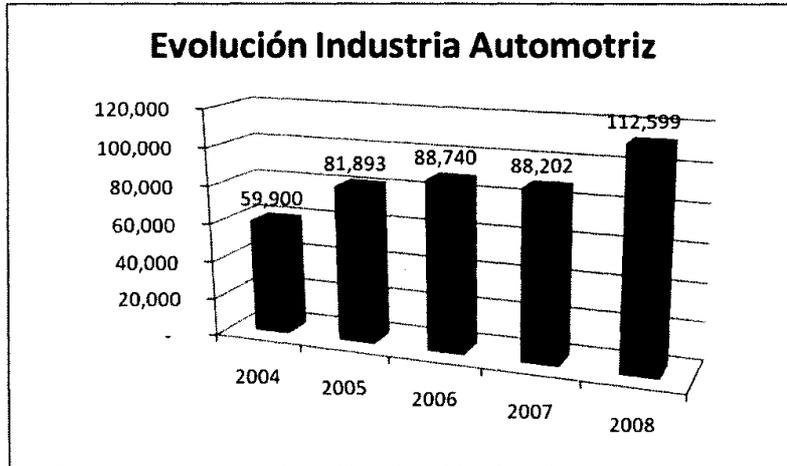
El sistema financiero tuvo un crecimiento importante en el año con excepción del último trimestre en donde hubo una reducción de los depósitos monetarios de \$2.7MMM debido a rumores de quiebra de bancos y salida de la dolarización.

ENTORNO POLITICO

El año 2008 se caracterizó por la constante campaña política desarrollada por el gobierno y su partido. El ambiente electoral vivido debido al referéndum aprobatorio de la Constitución creó una profunda incertidumbre que afectó el normal desenvolvimiento de las actividades económicas y productivas. Los constantes ataques, propuestas, contrapropuestas, especulaciones, etc. Causaron que el sistema financiero sea muy cauto y priorice la liquidez en lugar del crédito sobre todo en el último trimestre del año.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Los últimos 5 años han tenido una tendencia creciente de la industria. El año 2008 tuvo un repunte importante cerrando con un volumen record de ventas de más de 112M unidades.



Fuente: AECGM

El año del 2008 cerró con 112,599 unidades vendidas lo que refleja un pequeño decrecimiento del 27.66% frente al año 2007.

EVOLUCION INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
AÑO	TOTAL	% CREC.
2004	59,900	
2005	81,893	36.72%
2006	88,740	8.36%
2007	88,202	-0.61%
2008	112,599	27.66%

Fuente: GM

La importación de vehículos creció en el 2008 del 30% frente al 2007, la participación de la marca Chevrolet dentro de las importaciones fue del 17.6%.

IMPORTACION DE VEHICULOS			
AÑO	INDUSTRIA	CHEVROLET	%
2005	55,310	13,333	24%
2006	57,476	14,399	25%
2007	54,104	8,661	16%
2008	70,322	12,363	18%

Fuente: GM

La producción a diciembre del 2008 fue de 71,210 unidades de las cuales 55,988 fueron producidas por Omnibus BB que representa el 78.5%. Las exportaciones de vehículos alcanzaron las 22,774 unidades.

La participación de las principales marcas en el mercado en los años 2007 y 2008 son las siguientes:

MARCA	2007		2008	
	UNIDADES	SHARE	UNIDADES	SHARE
CHEVROLET	36,174	41.01%	47,519	42.20%
MAZDA	8,918	10.11%	10,416	9.25%
HYUNDAI	8,344	9.46%	13,167	11.69%
TOYOTA	7,848	8.90%	10,360	9.20%
HINO	2,975	3.37%	4,686	4.16%
NISSAN	3,276	3.71%	4,543	4.03%
KIA	2,867	3.25%	4,149	3.68%
RENAULT	2,155	2.44%	2,724	2.42%
FORD	3,554	4.03%	2,452	2.18%
MITSUBISHI	2,233	2.53%	1,865	1.66%
VOLKSWAGEN	1,316	1.49%	1,287	1.14%
SKODA	851	0.96%	877	0.78%
PEUGEOT	1,111	1.26%	812	0.72%
HONDA	651	0.74%	486	0.43%
FIAT	331	0.38%	377	0.33%
CHINOS	1,781	2.02%	3,895	3.46%
OTROS	3,817	4.33%	2,984	2.65%
Total general	88,202	100%	112,599	100%

Fuente: GM

Chevrolet presentó un incremento del share de 41.01% en el 2007 a 42.20% en el 2008, Mazda que ocupaba el segundo lugar pasó al tercero con un share 9.25%. Los ganadores del año han sido Hyundai, Hino, Kia y Toyota.

Es necesario hacer referencia a que en este año la industria se vió afectada por el incremento al impuesto a los consumos especiales en bandas que dependían del valor de los vehículos.

RESULTADOS DE LA MARCA CHEVROLET

Las ventas de la marca durante el 2008 fueron de 47,519 unidades que tuvo un incremento de 11,345 vehículos respecto al 2007 lo que equivale a un crecimiento del 31.36%.

Mes a mes la marca presentó variaciones positivas en ventas respecto del año anterior con excepto del mes de diciembre tal como se presenta en el siguiente cuadro.

MES	VARIACION DE UNIDADES 07-08			
	2007	2008	UNIDADES	%
ENERO	2,734	2,995	261	9.55%
FEBRERO	2,587	2,930	343	13.26%
MARZO	2,898	3,387	489	16.87%
ABRIL	2,678	3,891	1,213	45.29%
MAYO	2,510	3,499	989	39.40%
JUNIO	2,811	3,908	1,097	39.03%
JULIO	3,100	4,400	1,300	41.94%
AGOSTO	2,700	4,771	2,071	76.70%
SEPTIEMBRE	2,909	5,127	2,218	76.25%
OCTUBRE	3,192	4,195	1,003	31.42%
NOVIEMBRE	3,305	4,088	783	23.69%
DICIEMBRE	4,750	4,328	422	-8.88%
TOTAL	36,174	47,519	11,345	31.36%

Fuente: GM

En lo que respecta a los segmentos, Chevrolet presenta un crecimiento en pasajeros del 23.81%, pick up 45.48%, buses el 99.3%, camiones el 17.36% y SUV el 46.39%. Tan solo en el segmento VAN en donde no se cuenta con producto hubo una disminución.

TIPO	COMPARATIVO VENTAS ACUMULADAS 2007 - 2008				VARIACION 2007-2008	
	2007	%	2008	%	UNIDADES	%
BUS	144	0.40%	287	0.60%	143	99.31%
CAMION	2,586	7.15%	3,035	6.39%	449	17.36%
PASAJEROS	19,467	53.81%	24,103	50.72%	4,636	23.81%
PICK UP	7,513	20.77%	10,930	23.00%	3,417	45.48%
SUV	6,260	17.31%	9,164	19.28%	2,904	46.39%
VAN	204	0.56%	-	0.00%	-	-100.00%
Total general	36,174		47,519		11,345	31.36%

Fuente: GM

FINANCIAMIENTO

Definitivamente el financiamiento jugó un papel muy importante en los resultados del año 2008, se mantuvo la tendencia de que aproximadamente el 70% de las ventas se las realiza con financiamiento. En este año disminuyó participación del crédito directo de los concesionarios que llegó al 12% de las ventas, GMAC aportó con el 29% y el restante 33% pertenece a otras instituciones financieras

A continuación se presenta el detalle de la evolución del financiamiento.

MES	CONTADO		CREDITO DIRECTO		OTRAS FINANCIERAS		GMAC	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
ENERO	20%	24,9%	13%	15,6%	20%	59,30%	48%	28,7%
FEBRERO	26,23%	25,7%	36,59%	13,0%	13,70%	28,30%	23,48%	33,1%
MARZO	24,36%	24,5%	15,38%	11,5%	25,09%	26,60%	35,18%	37,4%
ABRIL	32,75%	22,4%	17,27%	10,9%	33,87%	28,40%	16,11%	38,3%
MAYO	32,47%	26,9%	18,01%	10,9%	33,27%	30,10%	16,25%	32,1%
JUNIO	30,38%	25,2%	21,26%	11,6%	33,76%	30,00%	14,60%	33,2%
JULIO	34,96%	25,5%	18,90%	10,6%	26,88%	29,00%	19,26%	34,8%
AGOSTO	28,24%	26,0%	19,24%	10,3%	24,28%	32,70%	28,24%	31,0%
SEPTIEMBRE	25,67%	25,8%	14,66%	10,0%	26,70%	30,60%	32,97%	33,6%
OCTUBRE	26,29%	28,1%	15,35%	12,2%	26,87%	33,40%	31,50%	26,3%
NOVIEMBRE	29,18%	29,2%	16,03%	13,9%	28,15%	36,30%	26,64%	20,6%
DICIEMBRE	32,79%	41,4%	19,75%	16,0%	23,32%	35,20%	24,14%	7,4%
PROMEDIO	29,00%	27,10%	19,00%	12,20%	26,00%	33,33%	26,00%	29,70%

* Se incluyen ventas hasta 90 días de financiamiento

Fuente: GM

Diversos factores influyeron en la estructura del financiamiento, en todos los meses se nota una menor participación del contado excepto en el último trimestre en donde debido a la incertidumbre reinante los vehículos sirvieron como un refugio para el efectivo retirado de los bancos.

En el año hubo una disminución marcada del crédito directo de concesionarios bajando del 19% en el 2007 al 12% en el 2008.

Se puede observar que la participación de GMAC debido a la crisis financiera mundial fue bajando hasta llegar a un 7% en el mes de diciembre. Esto significó una reducción de 1,200 contratos al mes a tan solo 400.

Debido a la caída de GMAC los concesionarios nos vimos obligados a buscar nuevas fuentes de financiamiento para continuar con el normal financiamiento a nuestros clientes.

RESULTADOS DE METROCAR

- **Venta de vehículos nuevos**

El año 2008 fue un buen año de ventas para nuestra empresa, pudimos consolidarnos en puntos de ventas como Babahoyo y Manabí, además mantuvimos buenos resultados en Pichincha.

Las ventas acumuladas de vehículos llegan a 4,818 unidades lo que significa un crecimiento del 25% frente al año 2007. El monto total de ventas de vehículos nuevos llegó a \$69MM

	2007	2008	Var 08 vs 07
Industria	86.650	111.538	28.72%
GM - Concesionarios	34.898	44.582	27.75%
GM - Direct	1.285	2.942	128.95%
GM - Total	36.183	47.524	31.34%
Mkt Share	41.76%	42.61%	2.04%
Metrocar	3.845	4.818	25.31%
Mkt Share GM	10.63%	10.14%	-4.60%
Mkt Share Industria	4.44%	4.32%	-2.65%

Fuente: Metrocar y GM.

A continuación se presenta el resultado por sucursal:

	QUITO				VENTAS ACUMULADAS					TOTAL
	MATRIZ	ORILLANA	VALLÉ	TUMBACO	CUENCA	MANABÍ	PORTOVIJEO	BABAHoyo	TRANSFER	
Pasajeros	11	11	11	11	11	11	11	11	11	119
Taxi										
SUV										1.114
Pick Up										1.148
Van										118
Camiones										118
Total	11	11	11	11	11	11	11	11	11	4.518

	QUITO				VENTAS ACUMULADAS					TOTAL
	MATRIZ	ORILLANA	VALLÉ	TUMBACO	CUENCA	MANABÍ	PORTOVIJEO	BABAHoyo	TRANSFER	
Pasajeros	11	11	11	11	11	11	11	11	11	119
Taxi										
SUV	1.114									1.114
Pick Up	1.148									1.148
Van	118									118
Camiones	118									1.148
Total	1.369	1.369	1.369	1.369	1.369	1.369	1.369	1.369	1.369	6.900

Fuente: Metrocar

El 50% de las ventas en monto pertenecen a Pichincha, el 21% a Cuenca, el 23% Manabí y el 6% Babahoyo.

El 47% de las ventas en unidades corresponde a vehículos livianos, el 23% a SUV, el 21% a pick up y el 8% a camiones. El precio promedio por vehículo vendido es de \$15.9M

El margen sobre ventas acumulado es del 9.27%, con descuentos del 2.28% en base al siguiente detalle:

MARGEN DE VENTAS ACUMULADO									
	Matuz	Orellana	Valle	Tumbaco	Cuenca	Maná	Portoviejo	Babahoyo	Total
Precio Lista	10.239.000	8.666.476	12.372.000	21.175.000	24.330.000	21.641.000	14.411.000	4.961.000	21.340.116
Ventas	10.239.000	8.666.476	12.372.000	21.175.000	24.330.000	21.641.000	14.411.000	4.961.000	77.009.292
Costo	12.083.518	8.618.742	12.468.773	11.629.866	14.451.526	18.768.256	14.074.217	14.029.467	69.872.381
Margen \$	1.139.000	491.577	1.103.227	9.545.134	1.447.427	1.154.844	4.336.783	4.299.911	7.136.911
Margen %	10.99%	5.67%	8.92%	45.08%	5.95%	5.34%	30.09%	86.66%	9.27%
Descuentos	2.98%	2.97%	2.91%	2.44%	2.96%	1.01%	1.45%	1.25%	2.28%

Fuente: Metrocar

La línea más rentable para nuestra empresa es la línea de pick up, la línea que más aporta al margen en monto es la línea de pasajeros.

MARGEN POR TIPO DE LINEA ACUMULADO						
	Camiones	Pasajeros	Pickup	SUV	Van	Total
Precio Lista	8.855.541	28.096.023	20.810.178	21.044.374		78.806.116
Ventas	8.595.003	27.699.682	20.297.488	20.417.119		77.009.292
Costo	7.807.689	25.161.358	18.323.280	18.580.054		69.872.381
Margen \$	787.314	2.538.324	1.974.208	1.837.065		7.136.911
Margen %	9.16%	9.16%	9.73%	9.00%		9.27%
Descuentos	2.94%	1.41%	2.46%	2.98%		2.28%

Fuente: Metrocar

El precio promedio del año de vehículos livianos fue de \$12.1M, de SUV fue \$18.2M, de pick up \$19.5M, y de camiones fue de \$22.7M. El precio promedio total fue de \$14.8M que es mayor en \$1.1M al precio promedio del año anterior.

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

PROMEDIO MENSUAL ACUMULADO POR SUCURSAL									
	Matuz	Orellana	Valle	Tumbaco	Cuenca	Maná	Portoviejo	Babahoyo	Total
2008	79	17	17	15	11	11	11	24	182
2007	93	25	17	25	11	11	27	15	320
2006	71	27	11	11	11	11	11	11	359
2005	95	17	11	11	11	11	11	11	406
2004	77	12	11	11	11	11	11	11	317
2003	25	11	11	11	11	11	11	11	332
2002	129	11	11	11	11	11	11	11	301

Fuente: Metrocar

Se puede apreciar que el mayor aumento de ventas se da en la sucursal Babahoyo que llega a 24 unidades al mes lo que significa un incremento del 66%, en Manabí llegamos a ventas de 92 unidades al mes que es un 35% mayor que el año pasado, en Pichincha el incremento es del 27 y finalmente Cuenca que solo crece un 5%.

- **Postventa**

La facturación acumulada del año 2008 en postventa es la siguiente:

	FACTURACION MECANICA										
	Matriz	Portoviejo	San Gabriel	San Gregorio	Orellana	Portoviejo	Caoncha	Chicoy	Babahoyo	Matriz	Total
Vehículos atendidos	4,838	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	4,838	32,428
Mano de Obra	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,009,798
Repuestos Mec	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	3,359,808
Chapa y Pintura	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	686,774
Terceros	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	356,399
Total Facturacion	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	5,412,778
Total Costo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	3,726,358
Total Unidad	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,686,421
Margen	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	45,263
Horas Disponibles	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	94,432
Eficiencia Mecanicos	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	45.92%
Eficiencia P. Trabajo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	4.9%
Horas Disp./Vehiculo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	2.91
Horas Efect./Vehiculo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1.35
Factura promedio/vehiculo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	166.92

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 cuyo informe se anexa, se presenta el siguiente análisis:

- **Balance General**

	dic-06	dic-07	dic-08	Var dic 2008 vs dic 2007	
				Absoluta	Relativa
ACTIVO					
FONDOS DISPONIBLES	1 335 310	2 054 356	2 200 921	146 565	7.13%
INVERSIONES TEMPORALES			627 221	627 221	
CUENTAS POR COBRAR	840 057	625 752	556 910	68 842	-11.00%
CARTERA POR COBRAR	8 707 089	8 479 570	7 271 642	1 207 928	-14.25%
INVENTARIOS	4 745 677	3 833 954	8 151 791	4 327 837	112.88%
ACTIVOS FIJOS	2 309 596	2 858 358	2 632 489	225 869	-7.90%
OTROS ACTIVOS	1 360 094	1 228 833	913 924	314 910	-25.63%
TOTAL DEL ACTIVO	19 297 743	19 080 823	22 364 896	3 284 073	17.21%
PASIVO					
CUENTAS POR PAGAR	8 143 074	6 409 727	9 355 110	2 954 384	46.16%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	1 950 000	3 931 439	2 087 645	1 843 794	-46.90%
CREDITOS A LARGO PLAZO			428 867	428 867	
OTROS PASIVOS	250 361	212 882	290 211	77 330	36.33%
TOTAL DEL PASIVO	10 343 434	10 545 047	12 161 833	1 616 786	15.33%
TOTAL DEL PATRIMONIO	8 954 308	8 535 776	10 203 063	1 667 287	19.53%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	19 297 743	19 080 823	22 364 896	3 284 073	17.21%

Fuente: Metrocar

El año 2008 fue un año que tuvo períodos de crecimiento acelerado como fueron el segundo y tercer trimestre y períodos de incertidumbre como lo fue el último trimestre.

Por el lado de los activos existió un aumento de \$3.2MM producto de un neto entre el aumento de los inventarios, aumento de los fondos en inversiones y una disminución de la cartera por cobrar y los fondos disponibles.

La empresa se ha mantenido muy líquida y se ha logrado inclusive realizar inversiones financieras las mismas que provisionarán el pago de dividendos.

Por le lado de los pasivos, éstos aumentan \$1.6MM producto de mayores cuentas por pagar a GMAC, el registro de los impuestos y la participación de empleados por pagar y una disminución de las deudas pendientes con instituciones financieras.

El patrimonio tiene un aumento de disminución de \$1.6MM debido a las utilidades del período.

• Estado de Resultados

	2006	% /Ventas	2007	% /Ventas	2008	% /Ventas
VENTAS						
TOTAL VENTAS	74.984.948		66.622.535		84.772.848	
COSTO DE VENTA						
TOTAL COSTO DE VENTA	66.310.664	88.43%	59.538.914	89.37%	75.185.830	88.69%
UTILIDAD BRUTA	8.674.283	11.57%	7.083.621	10.63%	9.587.018	11.31%
DEPRECIACIONES Y AMORT.	599.345	0.67%	499.403	0.74%	556.415	0.66%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.648.771	4.87%	3.119.513	4.68%	2.680.229	3.16%
GASTOS DE VENTA	2.249.534	3.00%	2.129.995	3.18%	3.197.900	3.77%
UTILIDAD OPERATIVA	2.272.631	3.03%	1.349.704	2.03%	3.152.475	3.72%
INTERESES GANADOS - PAGADOS	352.764	-0.47%	647.646	-0.97%	565.438	-0.67%
OTROS INGRESOS/EGRESOS	453.759	0.61%	401.421	0.60%	440.825	0.52%
UTILIDAD NETA	2.374.097	3.17%	1.103.479	1.66%	3.027.861	3.57%

Fuente: Metrocar

Las utilidades acumuladas antes de participación de empleados e impuestos al mes de Diciembre ascienden a la suma de \$3MM lo que es un 172% mayor al año 2007.

El total de ventas del año fue de \$84MM, que es un 27% mayor a las ventas del 2007, la utilidad Bruta equivale a \$9.5MM lo que resulta en un margen bruto de 11.31% que es superior al margen de 10.63% del 2007.

La utilidad aumenta en \$2.9MM debido a tres razones principales:

1. Mayor venta de vehículos dado que en el 2007 se venden 3,845 vs. 4,840 unidades en el 2008.
2. Mayor precio promedio de vehículos vendidos, así, en el 2007 el precio promedio fue de \$14.8M y en el 2008 fue de \$15.9M
3. Mayor margen bruto dado que este aumenta de 10.63% a 11.31%.

El nivel de gastos operativos aumenta de \$5.7MM que equivale al 8.6% de la ventas a \$6.3MM que equivale al 7.6%.

En el 2008 se tuvo una carga de gastos financieros disminuyo debido a que mantuvimos un menor apalancamiento. Así, en el 2007 se pagaron \$647M y en el 2008 \$565M que equivale a una disminución del 13%.

Por el lado de los otros ingresos operativos, en el 2008 se tuvo una utilidad de \$475M que es \$72M mayor a los ingresos del 2007 debido a menores egresos que el año pasado.

- **Flujo de caja**

El flujo de caja del año 2008 se descompone de la siguiente manera:

<i>Flujo de Caja</i>	
	<i>2,008.00</i>
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	2,054,356
FLUJO DE OPERACIÓN	
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	- 58,772
FLUJO DE INVERSIÓN	
FLUJO DE INVERSIÓN	225,869
FLUJO DE FINANCIAMIENTO	
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	606,688
FLUJO TOTAL	773,786
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	2,828,142

Fuente: Metrocar

El flujo de caja neto del año fue de \$773M que se descompuso de la siguiente manera, un flujo operativo negativo de \$58M causado principalmente por un aumento de los inventarios, un flujo de inversión positivo de \$225M y un flujo de financiamiento positivo de \$606M causado por las utilidades generadas por la empresa.

- **Análisis de índices**

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

	<i>Metrocar</i>		
	2006	2007	2008
RENTABILIDAD			
<i>Util. Bruta / Ventas</i>	11.57%	10.63%	11.31%
<i>Util. Oper / Ventas</i>	3.03%	2.03%	3.72%
<i>Util. Neta / Ventas</i>	3.17%	1.66%	3.57%
ROA	12.30%	5.78%	15.87%
ROE	26.51%	12.93%	35.47%
<i>Util. Bruta/Unidad</i>	2.012	1.842	1.981
MANEJO ADMINISTRATIVO			
<i>Ventas / Mes / Empleado</i>	24.995	22.208	28.601
<i>Utilidad Bruta / Mes /Empleado</i>	2.891	2.361	3.234
<i>Unidades/Vendedor/Mes</i>	11	10	12
<i>Precio Promedio/ Vehículo</i>	15.864.47	14.889	15.984
LIQUIDEZ			
<i>Liquidez</i>	1.55	1.45	1.64
<i>Capital de Trabajo</i>	5.535.069	4.661.466	7.375.729
ROTACION			
<i>Meses de Inventario Total</i>	0.86	0.77	1.30
APALANCAMIENTO			
<i>Endeudamiento</i>	53.60%	55.27%	54.38%
<i>Pasivo / Patrimonio</i>	1.16	1.24	1.19

Fuente: Metrocar

En el año 2008 el margen bruto fue 0.68% mayor al del año anterior, el margen operativo aumento casi el triple en 1.7% debido al apalancamiento operativo de la empresa. El margen neto aumentó en 1.9% para ubicarse en 3.57%.

En lo que tiene que ver con el manejo administrativo de la empresa tuvimos un mejoramiento de los índices debido al aumento en las ventas por mes por empleado a un nivel de \$28.6M y de igual manera la utilidad bruta por vendedor por mes que llegó a \$3.2M.

La liquidez de la empresa tuvo un crecimiento importante a niveles de 1.64 veces y el capital de trabajo se ubicó en \$7.3MM.

La rotación de inventarios totales desmejoró a 1.3 meses debido al aumento del inventario de vehículo causados por las bajas ventas del mes de diciembre.

Por último podemos apreciar que el endeudamiento de la empresa disminuyó a un nivel de 1.19 veces.

En lo referente al precio promedio por vehículo, en el año 2008, hubo un aumento de \$1,100 frente al año 2007 para ubicarse en \$15.9M.

• **Recomendación destino de utilidades**

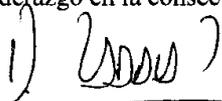
La administración sugiere a la Junta de Accionistas el capitalizar el 50% de las utilidades debido a que hay proyectos pendientes para el año 2009 como son:

- Ampliación del taller de pesados de Cuenca.
- Nuevo Showroom y chevyexpress en San Rafael al frente del C.C. San Luís.

Es importante señalar que en el año 2009 se presenta como un año difícil en donde la restricción de las importaciones afectará drásticamente al sector automotriz, además hay riesgo de desdolarización lo que bajaría la capacidad adquisitiva de los compradores y afectaría de una manera negativa las ventas.

Considero que la empresa se encuentra fortalecida para afrontar estas dificultades con un bajo apalancamiento y una lata liquidez, además el número de personal no ha crecido en este año a pesar de haber abierto nuevos puntos de atención a los clientes.

Por último quisiera dejar sentado mi agradecimiento al Dr. Henry Eljuri por su liderazgo en la consecución de los resultados de la empresa.



Ing. Darwin Zabala T.
Gerente General
METROCAR S.A.

CONVOCATORIA

PARA: Señores Directores de Metrocar S.A.

Dr. Henry Eljuri A. Presidente
Sra. Susana de Eljuri Vicepresidente
Eco. Jorge Juan Eljuri Jerves
Sr. Juan Doumet Antón
Sra. Rebeca Eljuri de Konfle
Eco. Juan I. Doumet E.

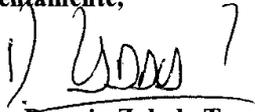
DE: Ing. Darwin Zabala T.

FECHA: 20 de marzo de 2009

Por medio de la presente, me permito convocar a ustedes a la sesión de JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. la misma que se efectuará el día miércoles 8 de Abril 2009, en la ciudad de Quito, en la sala de sesiones de la Compañía, ubicada en el primer piso del edificio Metrocar situado en la Av. 10 de Agosto N 31-162 y Mariana de Jesús, para tratar el siguiente orden del día:

1. Conocer y resolver sobre el informe del Gerente General por el ejercicio económico de 2008;
2. Conocer y resolver sobre el informe del Comisario de la Compañía por el ejercicio económico de 2008;
3. Designación de Presidente de la Compañía.
4. Conocer y resolver sobre el informe de los Auditores Externos por el ejercicio económico de 2008;
5. Conocer y resolver sobre el Balance Anual y Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio económico de 2008;
6. Conocer y resolver sobre el destino de las utilidades;
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,


Ing. Darwin Zabala T.
GERENTE GENERAL
METROCAR S.A.