

INFORME JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. 2013

Dando cumplimiento a mi obligación de Gerente General de la empresa **METROCAR S.A.**; pongo en conocimiento y consideración de los Señores Accionistas los temas que a juicio de la Administración son relevantes y que resumen las acciones tomadas en todas las áreas de la empresa.

Así mismo deseo aclarar que todos los datos que proporciono son de fuentes confiables, mismas que serán citadas; con respecto a la información financiera contable debo ratificar que fueron apegadas a las normas contables vigentes, normas tributarias vigentes y bajo las normas y políticas contables NIIF que fueron adoptadas desde el ejercicio 2011 y con plena vigencia a la fecha .

Según lo certifican nuestros informes de auditoría externa, comisario designado; los mismos que son parte integrante de este documento.

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

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

ENTORNO POLÍTICO Y SOCIO ECONÓMICO 2013:

En el 2013 se mantuvo un fuerte clima de tensiones políticas con cara a las elecciones seccionales para nombrar alcaldes, prefectos y dignidades seccionales, con un marco legal inseguro para el buen desarrollo de las inversiones extranjeras consecuencia de las confrontaciones del gobierno con varios actores económicos, sociales y políticos. El año 2013 el sector automotriz ha sufrido fuertes limitaciones y ha sido afectado con decisiones, reglamentaciones y leyes que afectaron la demanda de nuestros productos.

A citar por ejemplo:

El proyecto de normativa técnica RT034, que exige varios elementos de seguridad en los vehículos que se comercialicen en el Ecuador, elementos que incluso no son requeridos en todos los países de economía más avanzadas. Esto es una manera de poner trabas para arancelarias con el propósito de frenar importaciones.

Otro tema importante es la propuesta de cambio de la Matriz Productiva que está basada en sustitución de importaciones. Que en el caso de la industria

automotriz mantiene unas exigencias de integración complicadas de cumplir, por cómo es analizado por los funcionarios del gobierno, dónde no se contemplan mano de obra directa, fuentes generadas de trabajo indirecta, etc. como parte del factor de integración nacional; que si son contemplados como prácticas comunes de otros países para la determinación de esta medición.

La eliminación de Fideicomisos de garantía de vehículos para los bancos e instituciones financieras, limita el acceso al crédito un buen grupo de personas con ingresos de hasta \$1.000,00 dólares; por lo tanto también limita la demanda de vehículos.

Las limitaciones que el gobierno ha impulsado para la importación de repuestos, llantas, etc. usando la norma INEN 1 para este propósito, renovaciones de licencias y permisos de importación por cada vez que se realicen, regulación de importaciones emergentes de hasta \$2.000,00 dólares.

Esto con el propósito de frenar importaciones y controlar la balanza comercial, como veremos más adelante.

Por lo tanto el 2013 ha sido un año de sobresaltos en el sector automotor; METROCAR en consecuencia también se ha visto afectado en su mercado haciéndose necesario emprender una serie de actividades comerciales para sostener el volumen, se han visto afectados los márgenes de utilidad y se ha fortalecido el pos venta para compensar los ingresos.

En el marco económico el gobierno manejó el mismo discurso hubo continuismo, es decir elevado gasto público producto del precio de petróleo en constante alza, se mantiene una inversión en las redes viales del país, que hoy parece excesiva, proyectos mineros y petroleros.

El principal problema que atraviesa en este momento el gobierno, producto de la poca creatividad en los incentivos productivos y elevado gasto público es el déficit de la balanza comercial, que asciende a \$1.059MM de dólares americanos, \$643MM más que el año pasado, siendo el principal rubro importación de combustibles y sus derivados.(Fuente BCE y AEADE)

El año 2013 se caracterizó por un crecimiento del segmento de pasajeros y camiones. Las variaciones de precios que fueron muy significativas, provocaron una caída en la demanda de vehículos en este período, demanda que fue compensada por nuestra empresa con importantes descuentos y promociones para sostener el volumen.

La industria en el 2013 fue menor que la del 2012, hubo una caída muy importante conforme lo pronosticamos, la industria total fue de 113.812 unidades (Fuente AEADE).

En el 2014 esperamos una reducción de crédito automotriz, políticas fiscalistas y reducción de inversiones privadas.

Así mismo pensamos que la industria del 2014 será de 105M unidades.

El precio del petróleo se ve estable, se puede prever que el gobierno nacional insistirá en reducir las importaciones, mediante acuerdo con los distintos sectores o mediante medidas paraarancelarias.

Se mantendrá un gasto público excesivo, normativas y leyes tributarias, laborales, del IESS, etc.

Cabe señalar que en el 2013 las empresas tuvimos varias reglamentaciones y exigencias que demandaron recursos administrativos y financieros para poder cumplir con: reportes: UAF, DINARDAP. Hubo que nombrar un oficial de cumplimiento, hacer manuales códigos de ética, etc.

A manera de conclusión de esta introducción macroeconómica debo manifestar nuestra convicción de que las empresas ecuatorianas y METROCAR en particular debemos tener una altísima capacidad de adaptación para sostenernos en el tiempo.

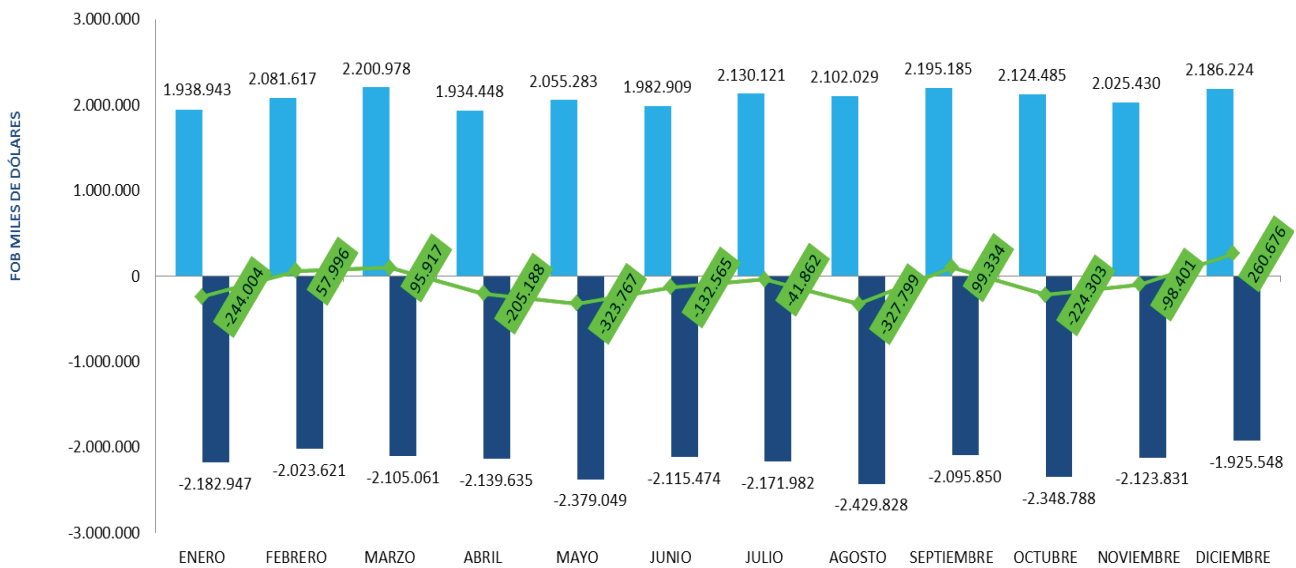
Pongo a su consideración algunas cifras macroeconómicas para su análisis y conocimiento:

BALANZA COMERCIAL

Durante el periodo 2013 la Balanza Comercial Petrolera, fue de \$ 8.027MM (Fuente MIND RESARCH).

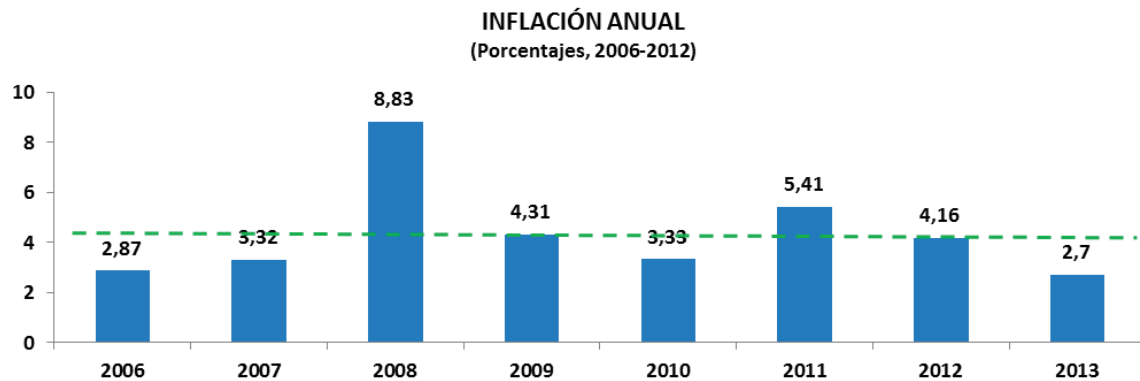
La Balanza Comercial No Petrolera, registró a Diciembre de 2013 un déficit de \$ 9.111 MM. (Fuente MIND RESARCH).

Importaciones y Exportaciones 2013



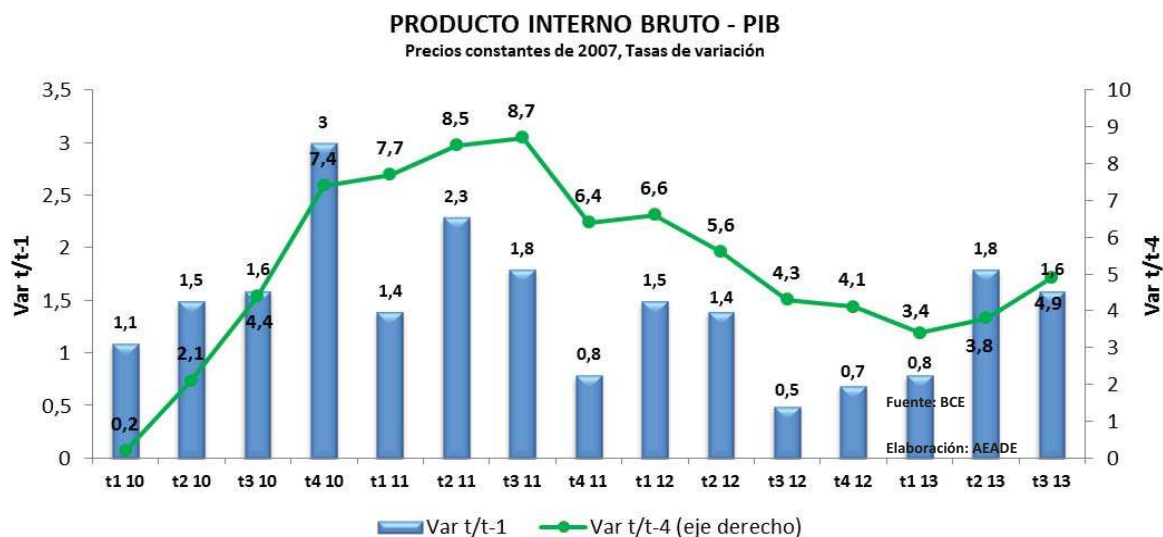
INFLACIÓN

La inflación ha mantenido una tendencia de decrecimiento para el 2013 siendo el mejor índice de los últimos 8 años, se ubicó en 2,7%. (Fuente AEADE)



PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB en el año 2013 es de 4,2 ha disminuido con respecto del 2012 que fue 5,1. (Fuente AEADE)



El PIB no ha crecido a tono con los otros países de la región.

TASAS DE INTERES – SISTEMA FINANCIERO

De acuerdo a los datos del Banco Central las tasas activas y pasivas referenciales se mantienen en el 2013 activa referencial 8,17% y la pasiva referencial a 4,53%, conforme muestra los cuadros.

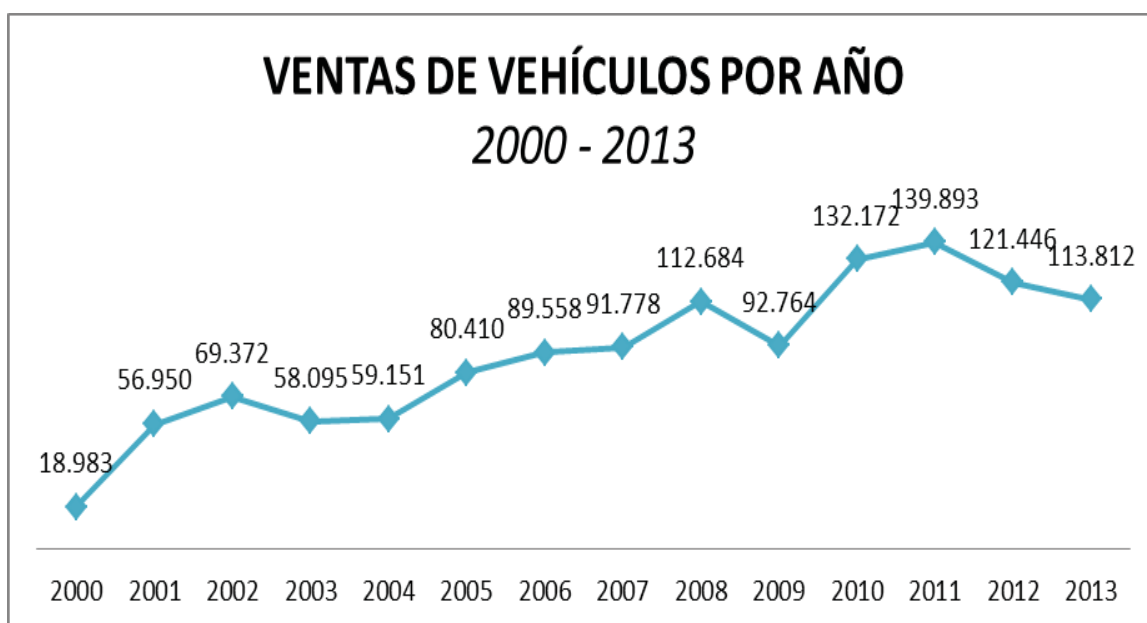
TASAS	*DICIEMBRE 2011	*DICIEMBRE 2012	*DICIEMBRE 2013
TASA ACTIVA REFERENCIAL	8,17%	8,17%	8,17%
TASA PASIVA REFERENCIAL	4,57%	4,53%	4,53%

*Fuente: Banco Central del Ecuador

Una vez que hemos pasado revista a los temas macroeconómicos, procedo a informar los aspectos relevantes de la industria automotriz:

ENTORNO Y ANÁLISIS COMERCIAL DE LA INDUSTRIA:

La industria del 2013 se vio afectada en su demanda conforme lo señalé en los antecedentes básicamente por las normativas técnicas RT034 de seguridad que entraron en vigencia, los cupos a las importaciones vigentes hasta finales del año 2014 todo esto con el propósito de nivelar la balanza comercial, los nuevos procedimientos de matriculación, contracción de crédito en el primer semestre, cierta iliquidez por la disminución de inversión de parte del estado en los grandes proyectos, dando como resultado una disminución de 7634 unidades que corresponde a 6,28 % menos con respecto al anterior año; dando como consecuencia que los precios suban y el mercado se contraiga.



Fuente: AEADE

La composición de participación de marcas cambio ubicándose Kia en segundo lugar debido entre otras razones a que Kia ofreció producto de ensamblaje nacional y cayendo Hyundai al tercer lugar. Chevrolet decreció en 8,65 % con respecto al 2012 y perdió participación del 1,14% como se puede observar en el cuadro adjunto.

	PRINCIPALES MARCAS						
	2011	2012		2013		VARIACION	
MARCA	UNIDADES	UNIDADES	PARTIC %	UNIDADES	PARTIC %	2013 VS 2012	PARTIC
CHEVROLET	59.189	54.947	45,24%	50.195	44,10%	-8,65%	-1,14%
KIA	11.965	10.144	8,35%	12.300	10,81%	21,25%	2,45%
HYUNDAI	14.879	12.296	10,12%	9.629	8,46%	-21,69%	-1,66%
NISSAN	10.080	7.051	5,81%	6.576	5,78%	-6,74%	-0,03%
TOYOTA	6.730	6.840	5,63%	6.425	5,65%	-6,07%	0,01%
MAZDA	8.012	5.120	4,22%	6.402	5,63%	25,04%	1,41%
FORD	4.385	4.254	3,50%	4.086	3,59%	-3,95%	0,09%
HINO	4.133	3.625	2,98%	3.735	3,28%	3,03%	0,30%
RENAULT	5.441	2.685	2,21%	2.533	2,23%	-5,66%	0,01%
VOLKSWAGEN	3.590	2.969	2,44%	1.846	1,62%	-37,82%	-0,82%
GREAT WALL	2.071	2.090	1,72%	1.688	1,48%	-19,23%	-0,24%
CHERY	1.515	1.854	1,53%	1.134	1,00%	-38,83%	-0,53%
OTRAS	7.903	7.571	6,23%	7.263	6,38%	-4,07%	0,15%
TOTAL	139.893	121.446	100%	113.812	100%	-6,29%	0%

Fuente: AEADE

Marcas como Mazda mantuvieron su ranking y colocaron en el mercado nacional mayor número de unidades de camionetas por no poder realizar exportaciones a Venezuela.

El mix de ventas por tipo de vehículo decrecieron a excepción de Camiones que tuvo un ligero crecimiento del 1.20% y de Vans que tuvo un crecimiento del 15,59%. Adjunto cuadro que ilustra lo comentado.

VENTAS ANUALES POR TIPO DE VEHÍCULO							
AÑO	AUTOMÓVILES	CAMIONETAS	SUV'S	VAN'S	CAMIONES	BUSES	TOTAL
2011	62.585	27.469	31.712	5.678	10.788	1.661	139.893
2012	53.526	23.922	27.118	4.463	10.954	1.463	121.446
2013	47.102	22.047	27.067	5.159	11.085	1.352	113.812
VARIACION	-12,00%	-7,84%	-0,19%	15,59%	1,20%	-7,59%	-6,29%

Fuente: AEADE

RESULTADOS DE LA MARCA:

La industria tuvo un decrecimiento del 6.71% , GM decreció el 8.65% y la red un 7.02%.

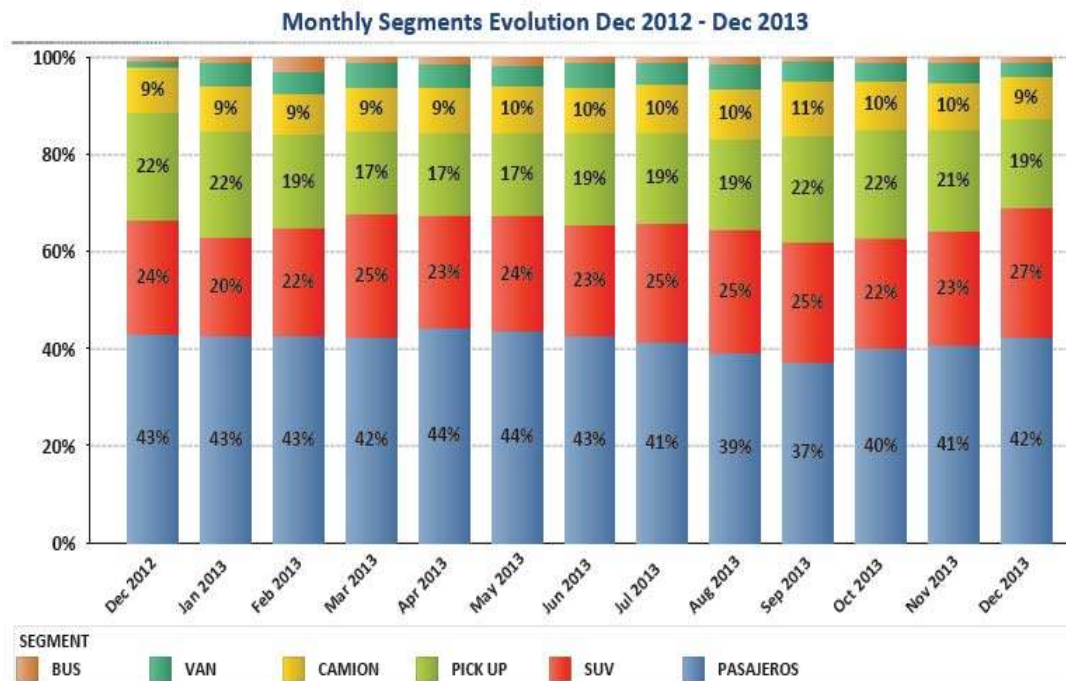
VENTAS EN UNIDADES	2011	2012	2013	VARIACION
INDUSTRIA	139.893	121.446	113.812	-6,71%
GME	59.189	54.947	50.195	-8,65%
REG GM	56.573	52.800	49.091	-7,02%

Fuente: GME

El decrecimiento de GME fue mayor que la industria y se pudo desacelerar esta caída debido a la incorporación del nuevo modelo de camionetas Dmax, que fueron altamente demandadas en el último trimestre y a la venta de camiones que se mantuvo y obtuvo un leve crecimiento.

La composición de venta en las diferentes versiones tuvieron un comportamiento similar al del año pasado teniendo un crecimiento el segmento de Van del 4% y de pasajeros del 1%,, el segmento pick up tuvo un decrecimientos del 2% .

Adjunto cuadro que ilustra.



Fuente: GME

Para el año 2014 GM espera una industria similar.

FINANCIAMIENTO:

Las instituciones financieras se recuperaron a partir del último semestre, las nuevas regulaciones entraron en vigencia, se vio afectado los cupos de crédito de tarjetas de crédito, y créditos de consumo.

Como lo comenté el 2014 entrará en vigencia la suspensión de los fideicomisos de garantía de vehículos en las entidades financieras, y deberán tomar como garantía la reserva de dominio.

Esto implicará una reducción de oferta de crédito a los segmentos más necesitados y con ingresos de hasta \$1.000,00 dólares.

Adjunto cuadro de composición de crédito, el mismo que refleja un crecimiento de contado (incluye coop) de 4 puntos porcentuales, un decrecimiento de los créditos directos y de las financieras.

AÑO	CONTADO	INST.FINAN	DIRECTO	%
2005	20%	68%	12%	100%
2006	22%	66%	12%	100%
2007	38%	45%	17%	100%
2008	43%	39%	19%	100%
2009	46%	41%	12%	100%
2010	43%	41%	17%	100%
2011	43%	41%	16%	100%
2012	43%	43%	14%	100%
2013	47%	40%	13%	100%

RESULTADOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS DE METROCAR:

Venta de vehículos:

Dado el entorno de la industria explicado en el análisis anterior y a pesar de las dificultades de oferta de crédito y algunas limitaciones de disponibilidad de producto se logró colocar 5.258 unidades, lo que nos coloca en ser la franquicia Chevrolet número uno en el Ecuador en ventas.

De otra parte debo comentar que METROCAR vendió un 5,97% menos en unidades es decir cayó menos que la industria que decreció un 6.71% y menos que GME que decreció 8,65%.

Adjunto cuadro histórico de ventas en el que podemos observar que a pesar de la disminución en unidades, las ventas de la compañía se mantienen como las mejores en los últimos 10 años. La facturación en dólares es casi igual al año anterior con una disminución apenas de USD \$89.000.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas (unid)	3,789	4,875	4,261	3,844	4,818	3,897	5,282	6,040	5,592	5,258
Ventas USD	65,341	82,270	74,974	66,622	84,773	79,557	101,241	114,852	117,344	117,255
Utilidad Bruta USD	7,927	9,421	8,675	7,084	9,587	9,316	11,305	12,189	13,120	12,651
Utilidad Bruta %	12.13%	11.45%	11.57%	10.63%	11.31%	11.71%	11.17%	10.61%	11.18%	10.79%
Utilidad Operativa USD	2,218	3,294	2,221	1,350	3,152	2,672	3,400	3,845	3,898	3,752
Utilidad Operativa %	3.39%	4.00%	2.96%	2.03%	3.72%	3.36%	3.36%	3.35%	3.32%	3.20%
Utilidad Neta (ADI)	1,981	3,644	2,331	1,103	3,028	2,677	3,716	4,247	4,268	3,336
Utilidad Neta (ADI)	3.03%	4.43%	3.11%	1.66%	3.57%	3.36%	3.67%	3.70%	3.64%	2.85%
Utilidad Final (DDI)	1,270	2,389	1,486	711	1,930	1,706	2,369	2,511	2,487	1,963
Utilidad Final (DDI)	1.94%	2.90%	1.98%	1.07%	2.28%	2.14%	2.34%	2.19%	2.12%	1.67%

Para alcanzar estos resultados la administración de METROCAR se mantuvo apegada al plan estratégico definido en años anteriores, que básicamente está enfocado a buscar diferenciación con los otros concesionarios de la red Chevrolet y otras marcas, así como también hubo que sacrificar margen de utilidad para sostener el mercado.

Con este antecedente, los resultados comparados de las ventas en dólares obtenidos en el 2013 con respecto del 2012, indican un crecimiento de \$17.730,00 dólares lo que significa un decrecimiento del 0,02 % sobre el año anterior.

De otra parte se analiza el comportamiento de ventas por unidad de negocio por lo que adjunto cuadro que analiza comparativamente las ventas de la división vehículos incluido camiones; expresado en dólares y por segmento del año 2012 con respecto al 2013.

VEHICULOS	2010 USD	2011 USD	2012 USD	2013 USD	Variación %
PASAJEROS	30,181,154	45,164,992	45.439.056	40.144.515	-11,65%
SUV	37,105,452	31,973,999	30.986.790	26.064.886	-15,88%
PICK-UP's	15,192,706	13,596,350	16.549.237	22.052.031	33,25%
CAMIONES	7,599,464	14,013,792	13.720.125	18.451.506	34,48%
TOTAL	90,078,776	104,749,133	106.695.208	106.712.938	0,02%

Como se puede observar la venta de vehículos crece en 0,02% en dólares, siendo el segmento de camiones el que presenta una mayor variación incremento el 34.48%. Para el año 2014 se espera un menor tamaño de industria, por lo tanto un decrecimiento de los ingresos.

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

VEHICULOS	2010 USD	2011 USD	2012 USD	2013 USD	Variación %
PASAJEROS	2,431	3,473	3,019	2,756	-8.71%
SUV	1,863	1,562	1,585	1,066	-32.74%
PICK-UP's	699	618	596	989	65.94%
CAMIONES	287	387	392	447	14.03%
TOTAL	5,280	6,040	5,592	5,258	-5.97%

Dada la caída de la industria en alrededor del 6.71% y de la marca Chevrolet en un 8.65 %, esta situación de mercado produjo un decrecimiento en unidades para METROCAR del 5,97% es decir una caída menor a la de la industria.

La empresa debe analizar por otro lado el margen de contribución que deja cada línea para buscar el enfoque correcto de esfuerzos en los distintos segmentos, para lo cual presentamos el cuadro que a continuación ilustra los márgenes de contribución por línea total obtenido los años 2010, 2011, 2012 y la contribución lograda en el 2013. Hay una disminución de 1,03 puntos porcentuales lo que equivale a una variación del 12.48%.

VEHICULOS	2010 USD	2011 USD	2012 USD	2013 USD	Variación %
PASAJEROS	2.573.367	3.886.037	4.746.920	3.188.721	-32,83%
SUV	2.970.937	2.383.295	2.492.172	1.725.107	-30,78%
PIC-UP's	1.360.686	1.112.542	937.120	1.873.152	99,88%
CAMIONES	654.308	914.421	616.361	908.122	47,34%
TOTAL	7.559.298	8.296.295	8.792.573	7.695.103	-12,48%
MARGEN	8,39%	7,92%	8,24%	7,21%	-12,49%

Post venta:

El enfoque durante el 2013 que la Administración dio a la Post Venta, ha sido el de impulsar el crecimiento de Ventas y Servicio; para lo cual se procedió con varias acciones entre ellas la selección y contratación del nuevo Gerente de Post Venta, desde el 15 de marzo del año anterior. Las inversiones de la empresa han estado enfocadas a repotenciar la capacidad instalada y tecnológica de los talleres. Con este antecedente pasamos a analizar los resultados obtenidos:

Ventas de Repuestos & Servicio.

Descripción	2011 en USD	2012 en USD	2013 en USD	Variación
Rp. Mostrador	2.424.729	2.555.719	2.537.521	-0,7%
Rptos. Taller	5.172.756	5.452.200	5.387.919	-1,18%
Mano de Obra	2.505.554	2.640.910	2.617.118	-0,9%
	10.103.039	10.648.829	10.542.558	-1,00%

La facturación total de Post Venta fue de USD 10,542.558 aclarando que en el mes de Diciembre del 2012 se decidió facturar todas las OTS abiertas, incluyendo aquellos vehículos del taller que se encontraban en proceso; esto como consecuencia de la aplicación de las normas NIFFS. Por esta acción pasamos a Enero 2013 arrastrando una facturación menor que se regularizó e igualó conforme se procesaron las OTS.

Se hizo la corrección respectiva a la política NIIF adoptada con respecto a la facturación de órdenes de trabajo en proceso y entró en vigencia para el ejercicio 2013 por eso se refleja una disminución en ventas.

El mayor enfoque de crecimiento lo tuvimos en la venta de repuestos y en la mano de obra; sin embargo la administración espera nivelar este crecimiento a las otras áreas de post venta que son la colocación de repuestos por taller, y accesorios.

Entre los indicadores importantes de la gestión de Post Venta, tenemos a los siguientes:

INDICADORES DE POST VENTA 2013:	
Venta total de Rptos.	7.950.939
Costo Total Rptos.	5.952.103
rebates y N/C	232.165
UTILIDAD BRUTA RPTOS	2.231.001
Utilidad %	28,06%

Inventario a Dcbre 2013	1.489.527
rotación de bodega	4,17 veces

Cabe destacar que una razón fuerte para conseguir estos crecimientos, ha sido ir potencializando cada uno de los talleres, especialmente aquellos que los hemos identificado como de mayor peso en la facturación; y por otro lado desarrollar planes de acción específicos con los otros, que mejoren el desempeño.

En el tema de mano de obra se alcanzó una facturación total de USD 2,617.118 con lo cual obtuvimos una utilidad neta de USD 1,419.238.

INDICADORES DE POST VENTA 2013:	
Fact. Total MO preventivo	1.303.601
Fact. Total MO especializado	9.150
Fact. Total TOT mecánico	570.914
TOTAL MO MECANICA	1.883.665
Fact. Total Latonería	639.758
Fact. TOT Latonería	93.695
TOTAL MO LATONERIA	733.453
FACT. TOTAL MANUFACTURA	2.617.118

Utilidad bruta Mecánica	939.155
Utilidad bruta Latonería	480.083
UTILIDAD NETA MANO / OBRA	1.419.238

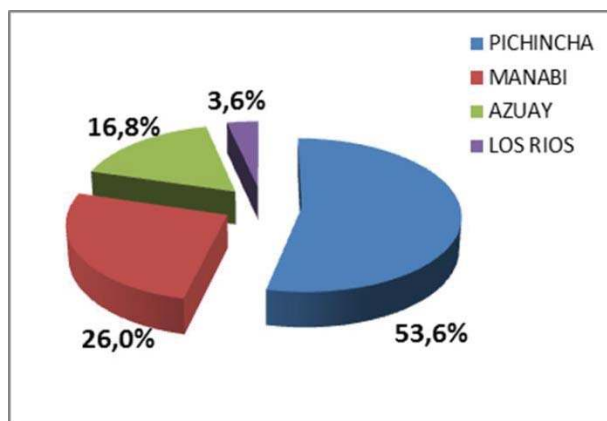
En el cuadro siguiente podemos observar el aporte que significa cada taller en la composición de la facturación mensual:

Ranking de Facturación por sucursal & peso %		
Agencia	Monto	Peso %
San Luis	1.750.338	16,60%
Mariana	1.517.718	14,40%
Manta	1.501.169	14,24%
Cuenca	1.473.121	13,97%
Portoviejo	1.244.623	11,81%
Tumbaco	1.163.984	11,04%
Orellana	876.017	8,31%
Babahoyo	375.802	3,56%
S. Gregorio	359.244	3,41%
Chevy Cu	280.542	2,66%
	10.542.558	100,00%

Para alcanzar estos resultados se siguieron las siguientes acciones:

Fortalecer los centros de colisiones que tenemos actualmente, ya que el Taller de Carcelén está operando con cerca de 180 vehículos por mes, gracias al acercamiento con las diferentes empresas de Seguros. Además también conseguimos que en Cuenca el Centro de Colisiones vaya alcanzando mejores cifras crecientes tanto en mano de obra así como en repuestos.

Como dato importante podemos mencionar que la facturación de Post Venta se distribuye en: el 53,6 % en Pichincha, el 26% en Manabí, el 16,8 % en Azuay, y finalmente el 3,6 % en Los Ríos.



En cuanto a Repuestos, podemos indicar que los esfuerzos han sido enfocados a mantener la calidad del inventario para lograr un buen servicio que favorezca la atención a los clientes. En el año 2013 pusimos a funcionar el control del inventario por clasificación, y también la venta externa a través de las visitas periódicas a almacenes del ramo.

El inventario de Repuestos ha sufrido la siguiente evolución:

	2011	2012	Jun- 2013.	Dcb-2013.
Manta	154.712	202.359	221.916	192.841
Babahoyo	36.315	51.331	64.408	65.278
Carcelén	32.992	83.966	105.320	93.404
Colisiones	0	0	86.204	79.610
Chevy	31.568	42.997	41.757	43.532
Cuenca	164.786	214.045	222.562	188.703
Mariana	483.905	515.344	562.344	400.404
Orellana	83.613	91.035	88.516	76.066
Portoviejo	101.098	132.098	165.456	161.816
San Gregorio	29.381	35.964	38.340	39.012
San Luis	68.971	79.520	95.108	100.695
San Rafael	37.504	33.264	26.784	0
Tumbaco	60.218	90.952	104.935	96.564
TOTAL	1.285.063	1.572.875	1.823.650	1.537.925
variación=		22,4%	15,9%	-2,2%

Al final del mes de Diciembre, el inventario de repuestos se ubicó en USD 1,537,925 a pesar de que la demanda y ventas han crecido en los diferentes puntos. La logística y nivel de compras apropiado del área de repuestos facilitó el cumplimiento de los objetivos totales de venta de posventa.

Fue necesario dar de baja repuestos obsoletos, contra las provisiones que mantenía la empresa, con propósito de regularizar y limpiar inventario.

Se incrementó la facturación de repuestos por mostrador, como resultado de acciones focalizadas para atender clientes de flotas; por otro lado es importante también indicar que atendimos mayor cantidad de camiones.

La venta de accesorios y after market se potenció acordando con el área de ventas de vehículos, accesorizar vehículos con productos de alta rotación, esto nos permitió cumplir con los estándares de la marca para la exhibición de accesorios en show room.

Adicionalmente por volumen de compra en lubricantes logramos nuevamente un acuerdo para dotar de más computadores destinados a la post venta y las mejoras informáticas necesarias enfocadas a dar un mejor servicio al cliente, así como mejorar los indicadores de control de GME.

Se implementaron servicio con los nuevos estándares SERVICIO PERSONALIZADO el mismo que se lo está implementando en todos los talleres a nivel nacional.

El enfoque en post venta nos permite mejorar la cobertura del costo fijo de la empresa.

ANÁLISIS FINANCIERO:

La administración se apegó a todas las normas y leyes vigentes en el ejercicio 2013, desde el punto de vista financiero fue manejado de manera prudente y los estados financieros revelan la real situación y las políticas contables adoptadas.

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

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

	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	Var dic.13 vs dic.12	
					Absoluta	Relativa
ACTIVO						
FONDOS DISPONIBLES	3.965.316	6.979.940	4.453.667	3.277.322	-1.176.345	-26,41%
INVERSIONES TEMPORALES	275.517	2.039.779	722.760	0	-722.760	-100,00%
CUENTAS POR COBRAR	573.098	189.650	1.319.125	543.404	-775.721	-58,81%
CARTERA POR COBRAR	8.855.681	11.061.487	11.930.024	12.780.359	850.335	7,13%
INVENTARIOS	9.485.972	4.643.619	7.159.242	10.129.626	2.970.384	41,49%
ACTIVOS FIJOS	2.239.194	4.435.117	4.273.197	4.637.932	364.735	8,54%
OTROS ACTIVOS	630.036	239.718	210.313	1.141.066	930.753	442,56%
TOTAL DEL ACTIVO	26.024.814	29.589.310	30.068.328	32.509.709	2.441.381	8,12%
PASIVO						
CUENTAS POR PAGAR	10.157.186	9.165.661	7.730.669	8.162.800	432.131	5,59%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	2.378.200	3.370.955	2.618.198	2.736.552	118.354	4,52%
CREDITOS A LARGO PLAZO	343.752	452.271	581.812	508.834	-72.978	-12,54%
OTROS PASIVOS	-	-	-	-	-	0,00%
TOTAL DEL PASIVO	12.879.138	12.988.887	10.930.678	11.408.186	477.508	4,37%
TOTAL DEL PATRIMONIO	13.145.676	16.600.423	19.137.650	21.101.523	1.963.873	10,26%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	26.024.814	29.589.310	30.068.328	32.509.709	2.441.381	8,12%

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

La empresa se mantuvo con fondos disponibles por \$ 3.277.322 lo que nos ha permitido mantener las líneas de créditos bancarios y de proveedores al día.

La cartera creció producto de crecimiento de crédito a corto plazo para las cuotas iniciales. Inventarios crecen producto del desaceleramiento de la demanda y de la necesidad de hacer stock en prevención de eventuales desabastecimientos.

Los Activos Fijos crece un 8,5 producto de la inclusión en el activo fijo del Centro de Colisiones de Cuenca.

Los pasivos crecieron de \$10.930.678 en el 2012 a \$11.408.186 en el 2013 lo que significa un incremento del pasivo de 4.37%. Producto de la mayor compra que hubo que hacer de inventarios tanto de vehículos como repuestos y post venta.

El Patrimonio de la empresa se incrementó a \$21.101.523 producto de la capitalización de utilidades del año anterior y la generación de utilidades del ejercicio 2013 de \$3.336.532,00 dólares antes de impuesto dólares. Es decir un crecimiento de 10.26%.

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

Estado de pérdidas y ganancias:

En el cuadro inferior reflejamos el estado de pérdidas y ganancias, el mismo que refleja una disminución en los ingresos que pasaron de \$117.344.037 en el 2012 a \$117.255.496 dólares dando una disminución neta de \$ 88.541 lo que en términos relativos equivale a 0,001%.

Los gastos bajaron en términos relativos de a 7,86% en el 2012, a 7,59% sobre ventas netas, es decir el 0,27%; lo que denota la austeridad con la que se maneja la empresa.

La utilidad antes de impuestos y participación trabajadores pasa \$ 4.268.403 dólares en el 2012 a \$ 3.336.532 es decir términos relativos disminuyó el 0,79%. Como se ha mencionado hubo un crecimiento de los descuentos y promociones para sostener el mercado.

Cabe mencionar que los ingresos se han mantenido a pesar de la caída de mercado en unidades.

	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
UNIDADES VENDIDAS	5.280		6.040		5.592		5.258	
VENTAS BRUTAS	116.146.826	100%	134.092.881	100%	142.116.799	100%	142.992.114	100%
DEVOLUCIONES EN VENTAS	11.736.398	10%	15.900.856	12%	21.326.001	15%	21.285.128	15%
DESCUENTOS EN VENTAS	3.169.840	3%	3.339.854	2%	3.446.761	2%	4.451.490	3%
VENTAS NETAS	101.240.588	100%	114.852.171	100%	117.344.037	100%	117.255.496	100%
COSTO DE VENTAS	89.936.043	88,83%	102.663.166	89,39%	104.223.634	88,82%	104.603.889	73%
GANANCIA BRUTA	11.304.545	11,17%	12.189.005	10,61%	13.120.403	11,18%	12.651.607	10,79%
GASTOS DE VENTAS	4.597.974	4,54%	4.666.731	4,06%	5.702.820	4,86%	5.227.533	4,46%
GASTOS ADMINISTRACION	2.653.426	2,62%	3.281.707	2,86%	3.141.491	2,68%	3.282.495	2,80%
GASTOS NO EFECTIVOS	653.075	0,65%	395.843	0,34%	378.228	0,32%	389.881	0,33%
TOTAL GASTOS	7.904.475	7,81%	8.344.281	7,27%	9.222.538	7,86%	8.899.909	7,59%
+UTILIDAD/-PERDIDA OPERACIONAL	3.400.070	3,36%	3.844.724	3,35%	3.897.865	3,32%	3.751.698	3,20%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	1.028.440	1,02%	995.763	0,87%	1.057.704	0,90%	972.353	0,83%
OTROS EGRESOS OPERATIVOS	168.118	0,17%	153.931	0,13%	137.909	0,12%	774.195	0,66%
RESULTADOS OPERACIONAL	860.322	0,85%	841.832	0,73%	919.795	0,78%	198.158	0,17%
TOTAL UTILIDAD OPERACIONAL	4.260.392	4,16%	4.686.556	4,11%	4.817.659	4,11%	3.949.856	3,37%
INGRESOS FINANCIEROS	224.509	0,22%	308.272	0,27%	260.485	0,22%	211.338	0,18%
EGRESOS FINANCIEROS	768.646	0,76%	747.416	0,65%	809.741	0,69%	824.662	0,70%
TOTAL INGRESOS/EGRESOS FINANC.	-544.137	-0,54%	-439.144	-0,38%	-549.257	-0,47%	-613.324	-0,52%
UTILIDAD NETA	3.716.255	3,67%	4.247.412	3,70%	4.268.403	3,64%	3.336.532	2,85%

Flujo de caja:

El cuadro que se muestra a continuación refleja que el flujo de caja fue positivo, incluso con excesos de liquidez producto de factores internos de buen manejo, se reduce con respecto al año 2012 porque pasamos con mayor inventario final.

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

La empresa se mantuvo líquida y con capacidad de hacer todas las inversiones previstas para el 2013, sin necesidad de acudir a créditos.

	<i>Flujo de Caja</i>				
	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	2.200.921	3.617.316	3.965.316	6.979.940	4.453.667
FLUJO DE OPERACIÓN					
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	3.411.946	1.841.650	3.321.844	4.669.184	467.400
FLUJO DE INVERSIÓN					
FLUJO DE INVERSIÓN	226.169	299.095	2.195.922	1.385.380	676.002
FLUJO DE FINANCIAMIENTO					
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	1.769.382	1.194.555	1.678.489	757.531	967.743
FLUJO TOTAL					
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	3.617.316	3.965.316	6.769.725	4.453.667	3.277.322

Índices Financieros:

El cuadro que sigue muestra los principales índices financieros los mismos que reflejan la sanidad de la empresa, su liquidez y en el retorno sobre el patrimonio de los accionistas con un excelente manejo del capital de trabajo, mejor manejo de inventarios, generación de riqueza para los accionistas, no existe endeudamiento con bancos.

	<i>Metrocar</i>				
	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
RENTABILIDAD					
<i>Util. Bruta / Ventas</i>	11,31%	11,17%	10,58%	11,18%	10,79%
<i>Util. Oper / Ventas</i>	3,72%	3,53%	3,51%	4,11%	3,20%
<i>Util. Neta / Ventas</i>	3,57%	3,85%	3,76%	3,64%	2,85%
<i>ROA</i>	15,87%	14,56%	14,67%	14,19%	10,26%
<i>ROE</i>	35,47%	26,24%	25,96%	20,45%	15,81%
<i>Util.Bruta/Unidad</i>	1.981	2.141	2.010	2.346	2.406
MANEJO ADMINISTRATIVO					
<i>Ventas / Mes / Empleado</i>	28.601	32.956	35.669	39.614	32.355
<i>Utilidad Bruta / Mes /Empleado</i>	3.234	3.680	3.774	4.671	3.491
<i>Unidades/Vendedor/Mes</i>	12	8	14	14	17
<i>Precio Promedio/ Vehículo</i>	15.984	17.547	17.174	20.984	20.295
LIQUIDEZ					
<i>Liquidez</i>	1,64	2	2	3	2
<i>Capital de Trabajo</i>	7.375.729	11.580.325	12.377.859	16.965.270	15.831.359
ROTACION					
<i>Meses de Inventario Total</i>	1,3	0,77	0,43	1,26	1,17
APALANCAMIENTO					
<i>Endeudamiento</i>	54,38%	44,48%	43,50%	30,60%	40,77%
<i>Pasivo / Patrimonio</i>	1,19	0,80	0,77	0,44	0,54

ANÁLISIS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Producto de las nuevas regulaciones se hizo necesario implementar varios procesos, procedimientos y controles adicionales:

Oficial de cumplimiento: Se asignó a Juan Carlo Arroyo como oficial de cumplimiento ante la UAF, esto debidamente autorizado por Junta General de Accionistas.

Reportes DINARDAP: Se está cumpliendo con el envío de los reportes de cartera.

Cumplimiento de Leyes laborales: Se han dado cumplimiento a todas las leyes laborales y de seguridad, contamos con reglamento interno, médicos, etc.

Manual de políticas y procedimiento para la prevención de lavado de activos, financiamiento de terrorismo y otros delitos: Hemos elaborado el manual.

En conclusión hemos dado cumplimiento a todas las normativas y leyes vigentes en el Ecuador.

Recomendación de la administración con respecto al destino de las utilidades:

A manera de conclusiones y recomendaciones a los Señores Accionistas, me permito expresar:

La empresa es sólida, liquida y sin lugar a duda con un potencial de mejoras administrativas, financieras y comerciales.

La administración se permite recomendar, el reparto de la siguiente manera:

Utilidades luego de impuestos y participación	1'963.872,39
A Reserva Legal	196.387,24
A Reserva Facultativa	88.374,15
A Reparto de Dividendos	1'000.000,00
Utilidad Neta Accionistas a (Capitalizar)	679.111,00

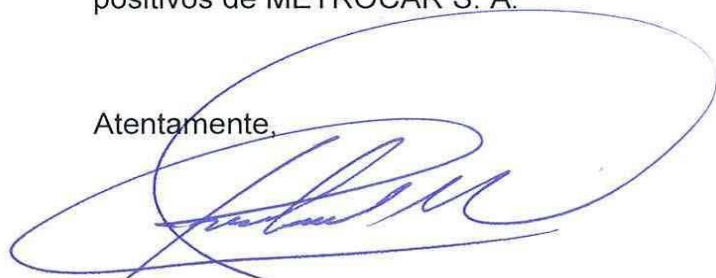
Se recomienda ratificar al oficial de cumplimiento Sr. Juan Carlo Arroyo Quinteros; además aprobar el Manual de políticas y procedimientos para la prevención de lavado de activos, financiamiento de terrorismo y otros delitos y el código de ética.

Si se acepta la recomendación de la administración se hará necesario solicitar autorización a la Superintendencia de Compañías que nos permitan elevar el capital suscrito y pagado así como implementar lo resuelto por la Junta General de Accionistas.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todo el equipo humano: administrativo, contable, de post venta y comercial que hacen posible los resultados.

De manera especialísima al Dr. Henry Eljuri Antón quien con su guía permanente y liderazgo impulsa a la administración a conseguir los resultados positivos de METROCAR S. A.

Atentamente,

A large, stylized handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.

RENATO CORONEL M.
Gerente General
Metrocar S.A.