

INFORME JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE METROCAR S.A. 2014

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 2014:

El año 2014 el sector automotriz ha sufrido fuertes limitaciones y ha sido afectado con decisiones, reglamentaciones y leyes que afectaron la demanda de nuestros productos; dentro de las principales puedo citar: Eliminación de los fideicomisos en garantía, puesta en vigencia de la norma RT054, implementación de cupos, sobre tasas arancelarias que afectarán al 2015.

El entorno económico en el país en el 2014 fue poco alentador ya que se pronostico un crecimiento del 4% muy por debajo de lo que el país ha venido creciendo en años anteriores, esto debido principalmente a los siguientes factores.

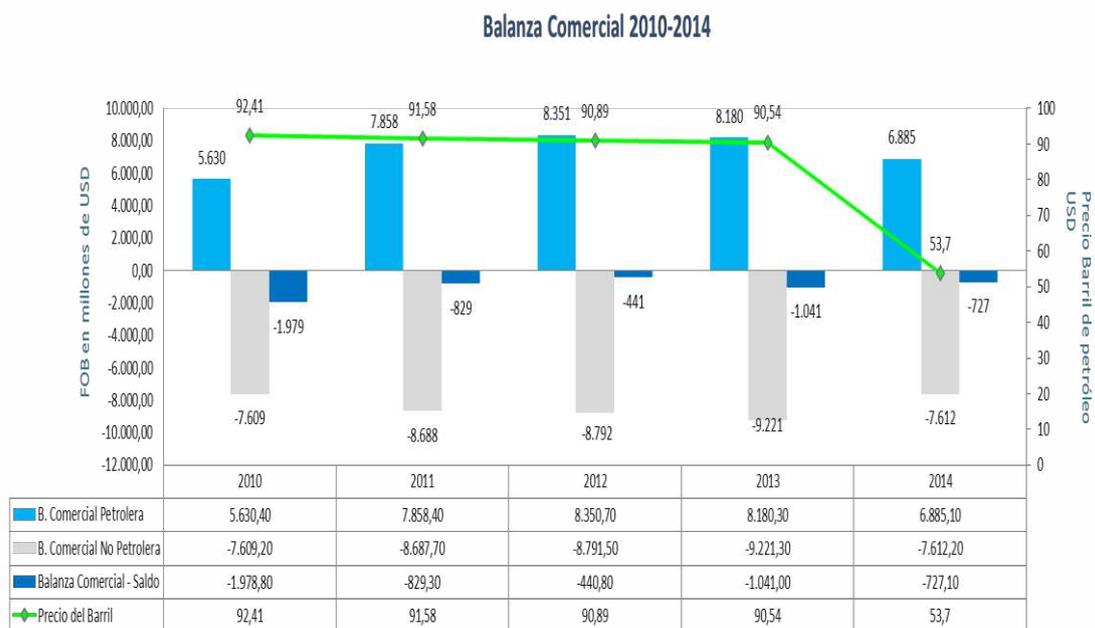
Tendencia del petróleo hacia la baja: Principalmente por una baja demanda a nivel mundial y un riesgo de una eventual caída mayor debido a un aumento en la producción de los países del medio Oriente. Esto implicó menos ingresos al país y menos capacidad económica del Gobierno para apoyar el gasto público.

Balanza comercial negativa: La inoperancia de la Refinería de Esmeraldas adicional a la pérdida de competitividad de nuestros principales productos de exportación gracias a la carencia de tratados de libre comercio implicó que nuestros productos pierden competitividad y por ende decrecen las exportaciones y la balanza negativa comercial se incrementa.

Inversión internacional y nacional a la baja: La incertidumbre jurídica producto de las leyes impulsadas por el Gobierno hacen que el país dependa netamente de la inversión estatal que no necesariamente contribuyeron con el aumento del empleo y productividad del país.

BALANZA COMERCIAL

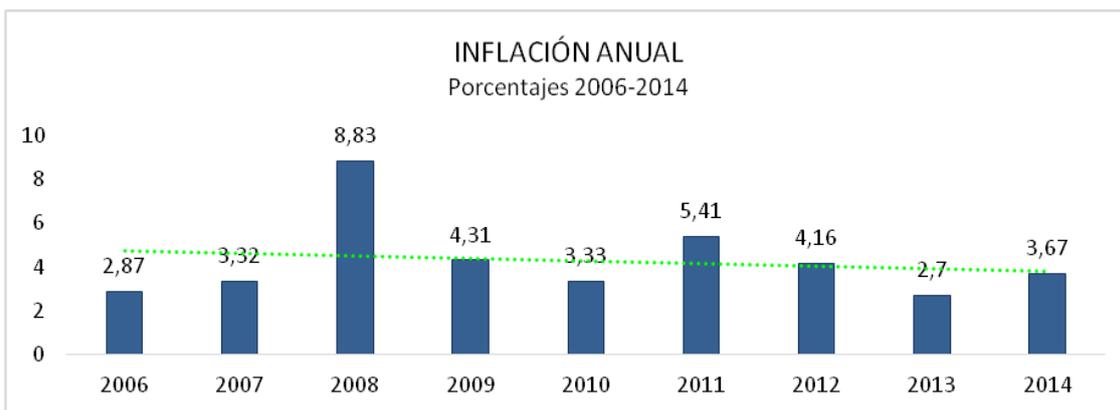
La balanza comercial del país en el 2014 cerró con un déficit de \$727 millones según cifras del BCE, este resultado muestra que el comercio internacional ecuatoriano tuvo un incremento del 30,2% si se compara con el saldo comercial del 2013, que fue de menos \$1.041 millones; siendo el rubro de mayor decrecimiento el de la balanza comercial no petrolera producto de las restricciones al comercio impuestas por el Gobierno.



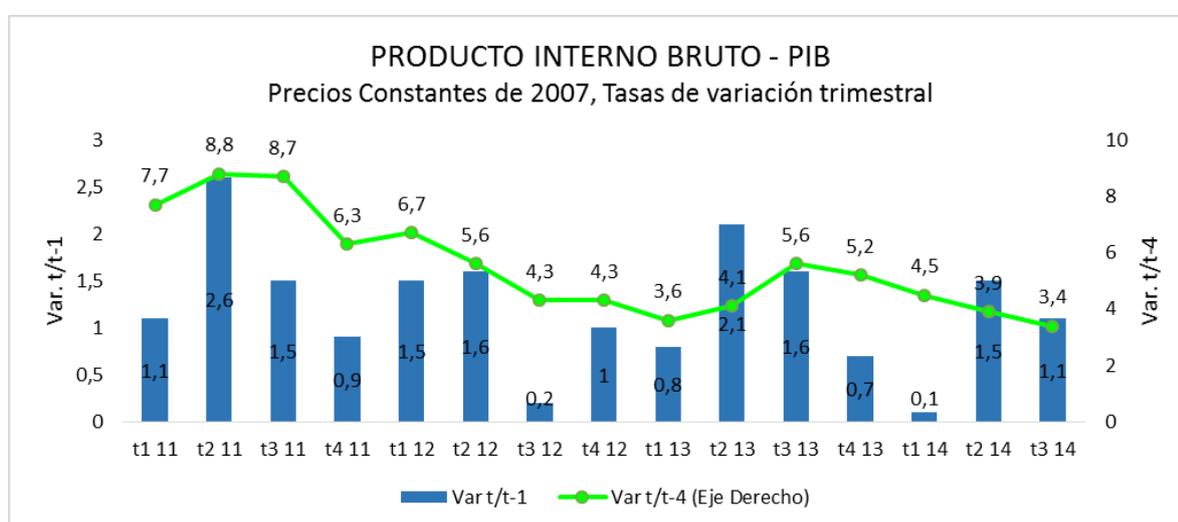
Fuente BCE

INFLACIÓN

El país registro una inflación anual del 3.67% en el 2014 frente al 2.70% del 2013; lo que indica un incremento de 0,97 puntos en referencia al año anterior; la división Alimentos y Bebidas no alcohólicas fue la que mas contribuyo en la variación mensual del IPC con el 27,74% del total, seguidas de Recreación y Cultura con el 19,27%. (Fuente INEC).



PRODUCTO INTERNO BRUTO



Fuente: BCE

La economía del país creció en un 3,8% en el 2014 según informes del BCE. La cifra es 0.2 puntos menor a la previsión que manejaban las autoridades económicas y que tenían como previsión un crecimiento del 4%; la cifra es la más baja desde el 2011, el crecimiento del 2014 fue menor porque el país no pudo mantener los niveles de gasto de años anteriores, esto influyó en la liquidez y financiamiento de actividades productivas.

TASAS DE INTERES – SISTEMA FINANCIERO

De acuerdo a los datos del Banco Central las tasas activas y pasivas referenciales tuvieron un ligero incremento con respecto a años anteriores; activa referencial 8,19% y la pasiva referencial a 4,68%, conforme muestra los cuadros.

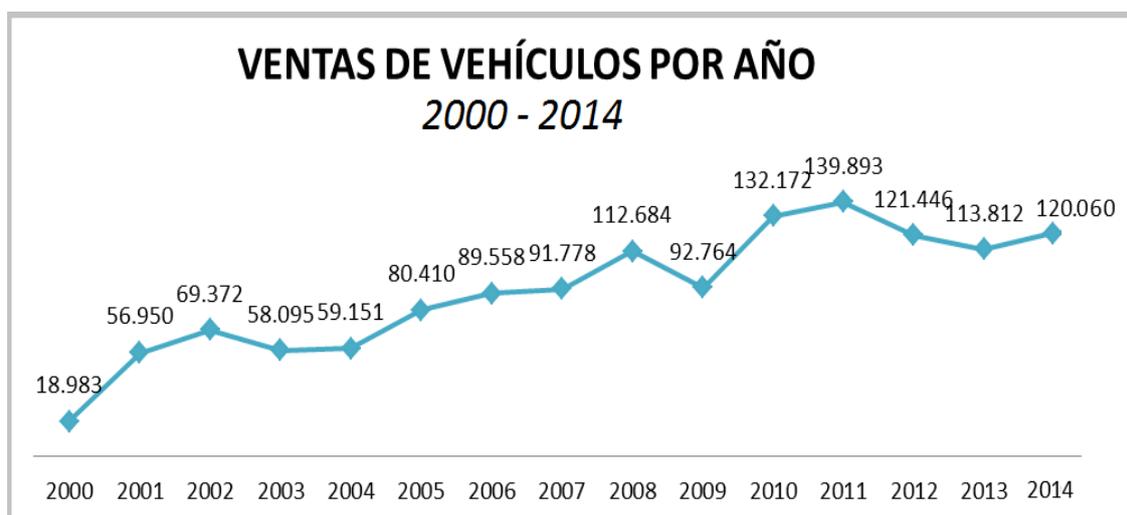
TASAS	DICIEMBRE 2011	DICIEMBRE 2012	DICIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2014
TASA ACTIVA REFERENCIAL	8.17%	8.17%	8.17%	8.19%
TASA PASIVA REFERENCIAL	4.57%	4.53%	4.53%	4.68%

* 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:

El año 2014, en lo que respecta a la industria automotriz inicio con características similares a la del 2013, ya que en el primer semestre se vendieron 56.179 unidades y se preveía que el comportamiento sería similar al año 2013. A medida que avanzaba el año de análisis, el entorno geopolítico mundial se complicaba por lo que se podía prever que el precio del petróleo podía descender, el Gobierno freno la inversión pública y solo mantuvo los grandes proyectos, asigno cupos a las importaciones para nivelar la balanza de pagos; trato de frenar el gasto inútilmente y con todo ese escenario se podía predecir que el año 2014, podría ser muy difícil y de esta manera el Gobierno nacional se vería obligado a realizar más ajustes, lo que ocasiono que los consumidores aceleren su decisión de invertir en vehículos logrando que en el segundo semestre exista una mayor demanda dando como resultado un crecimiento del 13,70% con respecto al primer semestre. El año 2014 cerró la industria con un total de 120.060 unidades vs el año 2013 de 113.812 teniendo un crecimiento porcentual del 5,49%.



Fuente: AEADE

El mix de participación del orden o ranking de las marcas en la industria prácticamente no se modificó, Kia mantiene el segundo lugar a pesar de que su modelo de batalla el Kia Rio salía del mercado. Chevrolet tuvo un crecimiento muy importante en la zona del Guayas con un crecimiento del 10,60%, en la zona de la sierra tuvo un crecimiento

del 4,2 % y en la zona del Austro y Manabí un 0,6%; dando un crecimiento de marca total a nivel nacional del 6,73%. GME desarrollo campañas agresivas de bonos, mantenimientos gratis, apelando a la sensibilidad de precio de mercado para obtener crecimientos en la línea de camionetas y pasajeros, también aprovecho la salida de varios modelos de la competencia tanto de los segmentos pasajeros como de camionetas; la marca Chevrolet introdujo al mercado nuevos productos y actualizo varios de sus modelos lo cual le permitió mantener el liderazgo del mercado.

A continuación se ilustra el ranking de marcas del año 2014 en el Ecuador.

MARCA	PRINCIPALES MARCAS								
	2011	2012		2013		2014		VARIACION	
	UNIDADES	UNIDADES	PARTIC %	UNIDADES	PARTIC %	UNIDADES	PARTIC %	2014 VS 2013	%
CHEVROLET	59,189	54,947	45.24%	50,195	44.10%	53,574	44.62%	3,379	54.08%
KIA	11,965	10,144	8.35%	12,300	10.81%	12,038	10.03%	-262	-4.19%
HYUNDAI	14,879	12,296	10.12%	9,629	8.46%	10,623	8.85%	994	15.91%
NISSAN	10,080	7,051	5.81%	6,576	5.78%	6,019	5.01%	-557	-8.91%
TOYOTA	6,730	6,840	5.63%	6,425	5.65%	6,476	5.39%	51	0.82%
MAZDA	8,012	5,120	4.22%	6,402	5.63%	6,916	5.76%	514	8.23%
FORD	4,385	4,254	3.50%	4,086	3.59%	4,164	3.47%	78	1.25%
HINO	4,133	3,625	2.98%	3,735	3.28%	4,578	3.81%	843	13.49%
RENAULT	5,441	2,685	2.21%	2,533	2.23%	2,487	2.07%	-46	-0.74%
VOLKSWAGEN	3,590	2,969	2.44%	1,846	1.62%	1,942	1.62%	96	1.54%
GREAT WALL	2,071	2,090	1.72%	1,688	1.48%	2,160	1.80%	472	7.55%
CHERY	1,515	1,854	1.53%	1,134	1.00%	1,117	0.93%	-17	-0.27%
OTRAS	7,903	7,571	6.23%	7,263	6.38%	7,966	6.64%	703	11.25%
TOTAL	139,893	121,446	100%	113,812	100%	120,060	100%	6,248	

Fuente: AEADE

Las ventas por tipo de vehículo creció en el segmento pasajeros, camionetas, Suvs, Vans y camiones. En el segmento buses tuvo un decrecimiento.

VENTA POR TIPO DE VEHICULO							
AÑO	VEHICULOS	CAMIONETAS	SUV'S	VANS	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
2014	47,851	23,244	30,634	5,355	11,673	1,303	120,060
VARIACION	1.59%	5.43%	13%	4%	5%	-4%	5.49%

Fuente: AEADE

RESULTADOS DE LA MARCA:

El mercado de vehículos de la industria creció en un 5,49%, GME crece incluyendo las ventas al estado en 6,73% y a nivel de concesionarios el 5,36%.

VENTAS EN UNIDADES	2011	2012	2013	2014	VARIACION
INDUSTRIA	139,893	121,446	113,812	120,060	5.49%
GME	59,189	54,947	50,195	53,574	6.73%
REG GM	56,573	52,800	49,091	51,722	5.36%

Fuente: GME

El aporte de los concesionarios dentro del crecimiento de GME fue de un total de 2631 unidades de las cuales 1764 vehículos (67%) corresponden a la zona 2 y 789 unidades (30%) la zona 1; y, la diferencia apporto el Austro y Manabí con 78 unidades que corresponden al (3%).

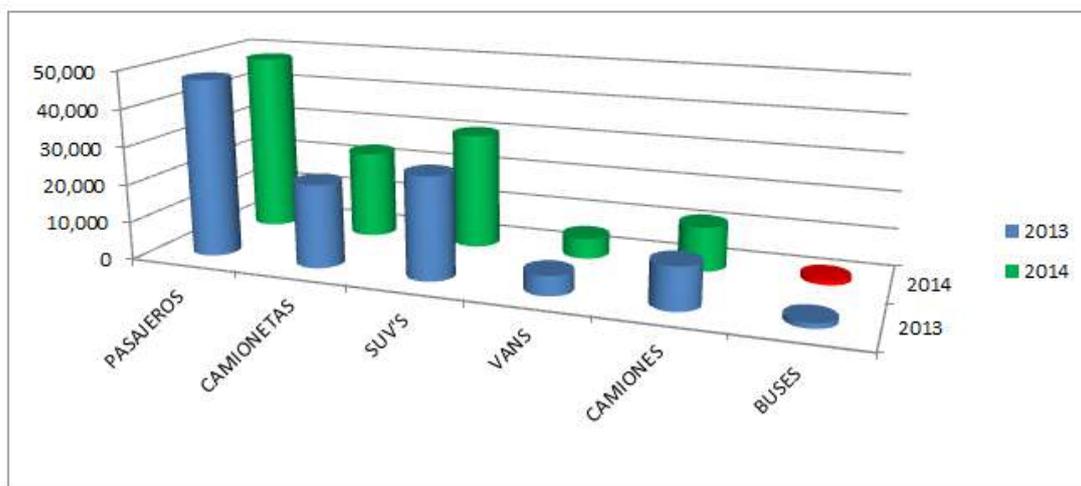
PARTICIPACION GM POR ZONA					
REGION	ZONA	2013	2014		Var
SIERRA	1	18,984	19,773	789	4.2%
COSTA	2	16,706	18,470	1,764	10.6%
AUSTRO-MANABI	3	13,401	13,479	78	0.6%
Grand Total	Grand Total	49,091	51,722	2,631	5.4%

APOORTE POR ZONA CRECIMIENTO GM			
SIERRA	COSTA	AUSTRO-MANABI	Grand Total
789	1,764	78	2,631
29.99%	67.05%	2.96%	100.00%

Fuente: GME

El mix de venta por tipo de vehículo tuvo crecimiento en todos los segmentos a excepción de buses.

VENTAS POR SEGMENTO			
	2013	2014	VARIACION
PASAJEROS	47,102	47,851	1.59%
CAMIONETAS	22,047	23,244	5.43%
SUVS	27,067	30,634	13%
VANS	5,159	5,355	4%
CAMIONES	11,085	11,673	5%
BUSES	1,352	1,303	-4%
TOTAL	113,812	120,060	5.49%



FINANCIAMIENTO:

En lo que respecta al financiamiento todas las instituciones financieras tuvieron liquidez, se eliminó por ley el fideicomiso de garantía de vehículos quedando como única herramienta de garantía la venta con Reserva de Dominio ocasionando demoras sustanciales en la entrega de las unidades.

Las tasas de interés en el financiamiento se mantuvieron, se oferto todo el abanico de crédito de las Instituciones financieras que están especializados en este segmento, la forma de pago tuvo cambios de comportamiento, aumentando la modalidad de compra al contado.

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%
2014	53%	32%	15%	100%

RESULTADOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS DE METROCAR:

Venta de vehículos:

Metrocar, como franquicia, se mantiene como líder en la comercialización de Chevrolet en el Ecuador, tuvo un crecimiento en la zona Sierra del 5,5 %, en la zona del Austro y Manabí del 0,7%, estamos en la zona de los Ríos con un decrecimiento debido a la gran competencia en la Costa, y la cercanía a Guayaquil afecto nuestra

operación por la cantidad fuerte de descuentos ofrecidos en ese sector. Comparativamente hablando con los crecimientos de GME registrados en cada zona hemos crecido en un 2,8%.

VENTAS METROCAR				
REGION	DEALER	2013	2014	Var
SIERRA	METROCAR	2,746	2,896	5.5%
COSTA	METROCAR	305	286	-6.2%
AUSTRO MANABÍ	METROCAR	2,184	2,200	0.7%
Grand Total		5,235	5,382	2.8%

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 2014 con respecto del 2013, indican un crecimiento de \$12.449.926 dólares lo que significa un crecimiento del 11,86 % sobre el año anterior.

De otra parte se analiza el comportamiento de ventas por segmento 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 2013 con respecto al 2014.

VEHICULOS	2010 USD	2011 USD	2012 USD	2013 USD	2014 USD	Variación %
PASAJEROS	30.181.154	45.164.992	45.439.056	40.144.515	52.813.055	31,56%
SUV	37.105.452	31.973.999	30.986.790	25.273.212	21.221.743	-16,03%
PICK-UP's	15.192.706	13.596.350	16.549.237	24.018.822	27.769.578	15,62%
CAMIONES	7.599.464	14.013.792	13.720.125	15.558.207	15.640.306	0,53%
TOTAL	90.078.776	104.749.133	106.695.208	104.994.755	117.444.681	11,86%

Como se puede observar la venta de vehículos crece en 11,86% en dólares, siendo el segmento de pasajeros el que presenta una mayor variación de incremento en el 31,56%. Para el año 2015 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	2014 USD	Variación %
PASAJEROS	2.431	3.473	3.019	2.756	3.151	14,33%
SUV	1.863	1.562	1.585	1.066	902	-15,38%
PICK-UP's	699	618	596	989	877	-11,32%
CAMIONES	287	387	392	447	448	0,22%
TOTAL	5.280	6.040	5.592	5.258	5.378	2,28%

Dado el crecimiento de la industria en alrededor del 5.49% y de la marca Chevrolet en un 6.73 %, esta situación de mercado produjo un crecimiento en unidades para METROCAR del 2,28%.

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 obtenidos en los años 2010, 2011, 2012, 2013 y la contribución lograda en el 2014. Hay una incremento de 0,88 puntos porcentuales lo que equivale a una variación del 11.86%.

VEHICULOS	2010	2011	2012	2013	2014	Variación %
PASAJEROS	2.573.367	3.886.037	4.746.920	3.188.721	4.876.563	52,93%
SUV	2.970.937	2.383.295	2.492.172	1.725.107	1.962.041	13,73%
PICK-UP's	1.360.686	1.112.542	937.120	1.866.062	2.627.384	40,80%
CAMIONES	654.308	914.421	616.361	908.090	160.000	-82,38%
TOTAL	7.559.298	8.296.295	8.792.573	7.687.980	9.625.989	25,21%
MARGEN	8,39%	7,92%	8,24%	7,32%	8,20%	

Post venta:

Durante el 2014, la Post Venta fue enfocada a subir las ventas de los rubros principales que son: Mano de Obra, Repuestos por mostrador y Repuestos colocados por taller; para lo cual se procedió con varias acciones y estrategias desarrollando promociones y servicios. 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 USD.

Descripción	2011	2012	2013	2014	variación
Rptos mostrador	2.424.729	2.555.719	2.537.521	2.954.494	16,4%
Rptos en Taller	5.172.756	5.452.200	5.387.919	6.524.833	21,1%
Mano de Obra	2.505.554	2.640.910	2.617.118	2.752.233	5,2%
	10.103.039	10.648.829	10.542.558	12.231.560	16,0%

La facturación total de Post Venta fue de USD 12,231.560 de la cual podemos analizar que el rubro de repuestos por taller es el de mayor crecimiento; esto se explica porque durante todo el año fuimos consiguiendo el aporte de flotas tanto de instituciones públicas, así como de empresas privadas. Entre los clientes más destacados en flotas podemos citar a: Policía Nacional Sub zona 3, Registro Civil, Celec, Rhelec, Aneta, Ministerio de Inclusión Social, IESS, Ministerio de Finanzas, etc.

Al contar con estos clientes, nos beneficiamos de un mayor ingreso de autos a los talleres propios de Metrocar; y adicionalmente generamos transacciones paralelas con otros concesionarios aliados de la red GME, para poder así dar la atención a nivel nacional.

Otro punto importante de crecimiento es en repuestos por mostrador ya que alcanzamos un 16,4% con respecto al año anterior, esto se debe a que se siguió una supervisión por objetivos y presupuestos por agencia en forma continua, dando información real para que sirva en la toma de acciones de mejora.

A continuación se detalla los resultados de facturación registrados en cada una de las agencias, por línea de negocio:

REGISTRO DE VENTAS TOTALES POR LINEA & AGENCIA

Agencia	Rubro	TOTAL ANUAL
San Luis	Rpt.Mostrad	338.511
	Rpt. Taller	1.011.992
	Mano/Obra	429.388
	Facturación	1.779.891
Mariana	Rpt.Mostrad	441.146
	Rpt. Taller	1.093.716
	Mano/Obra	480.178
	Facturación	2.015.040
Orellana	Rpt.Mostrad	162.555
	Rpt. Taller	443.266
	Mano/Obra	279.463
	Facturación	885.284
Tumbaco	Rpt.Mostrad	233.171
	Rpt. Taller	571.016
	Mano/Obra	257.999
	Facturación	1.062.186
San Gregorio	Rpt.Mostrad	54.418
	Rpt. Taller	387.645
	Mano/Obra	174.960
	Facturación	617.023
Cuenca Huay.	Rpt.Mostrad	645.183

	Rpt. Taller	420.445
	Mano/Obra	185.346
	Facturación	1.250.974
Chevy Cuenca	Rpt. Mostrad	37.904
	Rpt. Taller	150.098
	Mano/Obra	73.773
	Facturación	261.775
Manta	Rpt. Mostrad	567.367
	Rpt. Taller	785.420
	Mano/Obra	269.497
	Facturación	1.622.284
Portoviejo	Rpt. Mostrad	338.107
	Rpt. Taller	721.666
	Mano/Obra	253.938
	Facturación	1.313.711

Babahoyo	Rpt. Mostrad	115.085
	Rpt. Taller	185.098
	Mano/Obra	45.952
	Facturación	346.135
Remigio Crespo	Rpt. Mostrad	4.567
	Rpt. Taller	25.227
	Mano/Obra	10.769
	Facturación	40.563
Colisiones Cuenca	Rp. Mostrad	17.080
	Rptos. Colis.	363.767
	Mano Obra	154.950
	Facturación	535.797
Colisiones Carcelén	Rp. Mostrad	3.439
	Rptos. Colis.	418.183
	Mano Obra	154.082
	Facturación	575.704
Totales Metrocar	Rp. Mostrad	2.954.494
	Rp. Taller	6.524.833
	Mano/obra	2.752.233
	Total	12.231.560

Cabe destacar que una de las razones para conseguir estos crecimientos, ha sido ir potencializando cada uno de los talleres, mejorando la capacidad operativa especialmente en aquellos que los hemos identificado como de mayor peso en la facturación; y por otro lado desarrollar planes de acción específicos con los otros talleres para que mejoren el desempeño, por otro lado cabe destacar que la facturación mostrada en el centro de colisiones de Carcelén corresponden a los últimos 6 meses del año 2014. En junio del periodo 2014 la administración decidió incorporar al centro de colisiones como un nuevo centro de negocios para una mejor medición.

En el siguiente cuadro se puede observar los márgenes obtenidos en las operaciones de Post Venta:

MARGENES DE LA OPERACIÓN DE POST VENTA 2014.

Acumulado	Latonería	Repuestos	Talleres
Total de Ventas	97.546,55	9.268.306,26	2.842.595,99
Total Costo de Ventas	61.102,99	7.062.384,15	1.305.217,58
Margen Bruto en Ventas	36.443,56	2.205.922,11	1.537.378,41
Porcentaje operativo Ventas	37,4%	23,8%	54,1%

Al finalizar el año se preparó un ranking nacional de acuerdo al nivel de facturación alcanzada, esto nos permite observar el peso de cada taller y las posibilidades de crecimiento que pueden tener para planificar al siguiente año. Por ejemplo tenemos ya la implementación de la nueva agencia de la Remigio Crespo en la ciudad de Cuenca desde el mes de Octubre y la consecuente expectativa sobre su aporte.

REAL DEL 2014.		
Agencia	Monto	Peso %
Mariana	2.007.470	16,4%
San Luis	1.774.141	14,5%
Manta	1.614.714	13,2%
Portoviejo	1.301.711	10,6%
Cuenca Hy	1.243.404	10,2%
Tumbaco	1.054.616	8,6%
Orellana	877.714	7,2%
S.Gregorio	617.423	5,0%
Pint. Quito	568.134	4,6%
Pint. Cu	528.227	4,3%
Babahoyo	338.565	2,8%
Chevy Cu	264.834	2,2%
Remigio C	40.607	0,3%
	12.231.560	100,0%

Para alcanzar estos resultados se siguieron varias acciones encaminadas al crecimiento, por ejemplo: fortalecer los centros de colisiones, tomar a cargo propio el taller de chapa y pintura en Manabí, desglosar la facturación por centro de negocio para establecer objetivos y presupuestos, entre otras.

Como dato importante podemos mencionar que la facturación de Post Venta en el 2014, se distribuye en: el 56,4 % en Pichincha, el 23,8% en Manabí, el 17,0 % en Azuay, y finalmente el 2,8 % en Los Ríos.

		2014	2013
PICHINCHA	6.899.498	56,4%	53,60%
MANABI	2.916.425	23,8%	26,00%
AZUAY	2.077.072	17,0%	16,80%
LOS RIOS	338.565	2,8%	3,60%
	12.231.560		

En cuanto a la operación de Repuestos, podemos indicar que los esfuerzos han sido enfocados a mantener la calidad del inventario, es decir vigilar que no suba en forma desproporcionada y que se compre lo requerido en los talleres en base a la demanda y frecuencia de ventas; para lograr un buen servicio que favorezca la atención a los clientes. En el año 2014 seguimos manteniendo 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 al finalizar el año termina con un monto de USD 1,601.090 con un nivel de obsolescencia del 24,11 % y con una rotación de 3,62 veces.

EVOLUCION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS POR AGENCIA. (USD)

Agencia:	2011	2012	2013	2014
MANTA	154.712	202.359	192.841	153.042
BABAHOYO	36.315	51.331	65.278	79.881
CARCELEN	32.992	83.966	93.404	96.830
COLISIONES CU	0	0	79.610	82.325
CHEVY CU	31.568	42.997	43.532	47.898
HUAYNACAPAC	164.786	214.045	188.703	183.157
MARIANA	483.905	515.344	400.404	376.830
ORELLANA	83.613	91.035	76.066	94.545
PORTOVIEJO	101.098	132.098	161.816	134.740
SAN GREGORIO	29.381	35.964	39.012	41.245
SAN LUIS	68.971	79.520	100.695	108.520
SAN RAFAEL	37.504	33.264	0	0
TUMBACO	60.218	90.952	96.564	85.762
REMIGIO CU	0	0	0	116.315
Total	1.285.063	1.572.875	1.537.925	1.601.090

La logística y el nivel de compras controlado en el área de repuestos, facilitó el cumplimiento de los objetivos totales de venta para evitar desperdicios de recursos innecesarios.

El área de posventa y concretamente de repuestos emprenderá campañas comerciales agresivas con el objetivo de disminuir el inventario mayor a 24 meses. Para el año 2015 y después de haber realizado los esfuerzos comerciales antes mencionados veremos la posibilidad de hacer una baja de inventario, a diciembre 2014 el inventario mayor a 24 meses fue de \$386.000.

Cabe señalar que se trabajó en el mes de Diciembre preparando la migración del sistema Zeus al nuevo, por lo cual se generaron los inventarios correspondientes y los reportes adecuados para reflejar el paso de las OTS pendientes en proceso al sistema Kairos.

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.

Se implementó en la mayoría de talleres el programa corporativo del Servicio Personalizado, lo que nos permitió avanzar en el compromiso que la empresa tiene con GM para este asunto. Los talleres que cuentan con el programa son: San Luis, Tumbaco, Orellana, Huaynacapac, Remigio Crespo; y se iniciaron trabajos en Manta.

El enfoque que se ha dado a Post Venta nos permite mejorar la cobertura fija de absorción de costos.

ANÁLISIS FINANCIERO:

La administración se apegó a todas las normas y leyes vigentes en el ejercicio 2014, 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 Estados de situación financiera; y, Estado de resultados integral preparados por la administración y debidamente auditados.

METROCAR S.A.							
ACTIVO	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-2014	Absoluta	Relativa
FONDOS DISPONIBLES	3.965.316	6.979.940	4.453.667	3.277.322	2.634.625	-642.697	-20%
INVERSIONES TEMPORALES	275.517	2.039.779	722.760	-	-	-	-
CUENTAS POR COBRAR	573.098	189.650	1.319.125	543.404	657.913	114.509	21%
CARTERA POR COBRAR	8.855.681	11.061.487	11.930.024	12.780.359	17.603.815	4.823.456	38%
INVENTARIOS	9.485.972	4.643.619	7.159.242	10.129.626	9.122.165	-1.007.461	-10%
ACTIVOS FIJOS	2.239.194	4.435.117	4.273.197	4.637.932	6.410.319	1.772.387	38%
OTROS ACTIVOS	630.036	239.718	210.313	1.141.066	290.182	-850.884	-75%
TOTAL DEL ACTIVO	26.024.814	29.589.310	30.068.328	32.509.709	36.719.018	4.209.309	13%
PASIVO	-	-	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR	10.157.186	9.165.661	7.730.669	8.162.800	11.259.238	3.096.438	38%
OBLIGACIONES INMEDIATAS	2.378.200	3.370.955	2.618.198	2.736.552	3.291.738	555.186	20%
CREDITOS A LARGO PLAZO	343.752	452.271	581.812	508.834	507.561	-1.273	0%
OTROS PASIVOS	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DEL PASIVO	12.879.138	12.988.887	10.930.678	11.408.186	15.058.537	3.650.351	32%
TOTAL DEL PATRIMONIO	13.145.676	16.600.423	19.137.650	21.101.523	21.660.481	558.958	3%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	26.024.814	29.589.310	30.068.328	32.509.709	36.719.018	4.209.309	13%

Del Estado de situación financiera auditado y que antecede a mis comentarios podemos concluir y anotar las siguientes variaciones:

La empresa se mantuvo con fondos disponibles por \$ 2.634.625 lo que nos ha permitido mantener las líneas de créditos bancarios y de proveedores al día.

La cartera creció producto del crecimiento en el crédito a corto plazo para las cuotas iniciales. Inventarios decrece producto del incremento en ventas registrado.

Los Activos Fijos crece un 38% producto de la inclusión en el activo fijo de la nueva sucursal de la Remigio Crespo.

Los pasivos crecieron de \$11.408.186 en el 2013 a \$15.058.537 en el 2014 lo que significa un incremento del pasivo de 32%. Este incremento se debe a la compra de inventario para satisfacer las demanda dado el incremento de ventas.

El Patrimonio de la empresa se incrementó a \$21.660.481 producto de la capitalización de utilidades del año anterior y la generación de utilidades del ejercicio 2014. Es decir un crecimiento de 3%.

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

Estado de resultados integral:

En el cuadro inferior reflejamos el estado de resultados integral, el mismo que refleja un incremento en los ingresos que pasaron de \$117.255.496 en el 2013 a \$129.653.165 dólares dando un incremento neto de \$ 12.397.669 lo que en términos relativos equivale a 10,57%.

Los gastos subieron en términos relativos de a 7,59% en el 2013, a 7,70% sobre ventas netas, es decir el 0,11%; lo que denota la austeridad con la que se maneja la empresa.

La utilidad antes de impuestos y participación trabajadores pasa \$ 3.336.532 dólares en el 2013 a \$ 2.960.395.

METROCAR S.A.										
	2.010	%	2.011	%	2.012	%	2.013	%	2.014	%
UNIDADES VENDIDAS	528		604		5.592		5.258		5.378	
VENTAS BRUTAS	116.146.826	100%	134.092.881	100%	142.116.799	100%	142.992.114	100%	154.932.903	100%
DEVOLUCIONES EN VENTAS	11.736.398	10%	15.900.856	12%	21.326.001	15%	21.285.128	15%	21.337.389	14%
DESCUENTOS EN VENTAS	3.169.840	3%	3.339.854	2%	3.446.761	2%	4.451.490	3%	3.942.350	3%
VENTAS NETAS	101.240.588	100%	114.852.171	100%	117.344.037	100%	117.255.496	100%	129.653.165	100%
COSTO DE VENTAS	89.936.043	88,83%	102.663.166	89,39%	104.223.634	88,82%	104.603.889	89,21%	115.327.734	88,95%
GANANCIA BRUTA	11.304.545	11,17%	12.189.005	10,61%	13.120.403	11,18%	12.651.607	10,79%	14.325.431	11,05%
GASTOS DE VENTAS	4.597.974	4,54%	4.666.731	4,06%	5.702.820	4,86%	5.227.533	4,46%	5.531.258	4,27%
GASTOS ADMINISTRACION	2.653.426	2,62%	3.281.707	2,86%	3.141.491	2,68%	3.282.495	2,80%	4.142.978	3,20%
GASTOS NO EFECTIVOS	653.075	0,65%	395.843	0,34%	378.228	0,32%	389.881	0,33%	314.648	0,24%
TOTAL GASTOS	7.904.475	7,81%	8.344.281	7,27%	9.222.538	7,86%	8.899.909	7,59%	9.988.883	7,70%
+UTILIDAD/-PERDIDA OPERACIONAL	3.400.070	3,36%	3.844.724	3,35%	3.897.865	3,32%	3.751.698	3,20%	4.336.547	3,34%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	1.028.440	1,02%	995.763	0,87%	1.057.704	0,90%	972.353	0,83%	1.034.974	0,80%
OTROS EGRESOS OPERATIVOS	168.118	0,17%	153.931	0,13%	137.909	0,12%	774.195	0,66%	1.738.576	1,34%
RESULTADOS OPERACIONAL	860.322	0,85%	841.832	0,73%	919.795	0,78%	198.158	0,17%	703.602	0,54%
TOTAL UTILIDAD OPERACIONAL	4.260.392	4,16%	4.686.556	4,11%	4.817.659	4,11%	3.949.856	3,37%	3.632.945	2,80%
INGRESOS FINANCIEROS	224.509	0,22%	308.272	0,27%	260	0,22%	211.338	0,18%	277.647	0,21%
EGRESOS FINANCIEROS	768.646	0,76%	747.416	0,65%	810	0,69%	824.662	0,70%	950.197	0,73%
TOTAL INGRESOS/EGRESOS FINANC.	-544.137	-0,54%	-439.144	-0,38%	-549	-0,47%	-613.324	-0,52%	-672.550	-0,52%
UTILIDAD NETA	3.716.255	3,67%	4.247.412	3,70%	4.268.403	3,64%	3.336.532	2,85%	2.960.395	2,28%

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 2013 producto del crecimiento en el crédito a corto plazo ocasionado por el incremento de ventas, entrega de dividendos a accionistas y la obra de la Remigio Crespo.

Entre los factores internos debemos mencionar un buen manejo del inventario.

La empresa se mantuvo líquida y con capacidad de hacer todas las inversiones previstas para el 2014, sin necesidad de acudir a créditos externos.

FLUJO DE CAJA						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
FONDOS DISPONIBLES AL INICIO	2.200.921	3.617.316	3.965.316	6.979.940	4.453.667	3.277.322
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	3.411.946	1.841.650	3.321.844	4.669.184	467.400	2.130.957
FLUJO NETO DE INVERSIÓN	226.169	299.095	2.195.922	1.385.380	676.002	2.188.602
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	1.769.382	1.194.555	1.678.489	757.531	967.743	585.052
SALDO FINAL DISPONIBLE DE FONDOS	3.617.316	3.965.316	6.769.727	4.453.667	3.277.322	2.634.625

Índices Financieros:

El cuadro que sigue muestra los principales índices financieros los mismos que reflejan la sanidad de la empresa, su liquidez y el retorno sobre el patrimonio de los accionistas con un excelente manejo del capital de trabajo, mejor manejo de

inventarios, generación de riqueza para los accionistas, no existe endeudamiento con bancos.

Metrocar S.A.						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RENTABILIDAD						
Util. Bruta / Ventas	11,31%	11,17%	10,58%	11,18%	10,79%	11,05%
Util. Oper / Ventas	3,72%	3,53%	3,51%	4,11%	3,20%	3,34%
Util. Neta / Ventas	3,57%	3,85%	3,76%	3,64%	2,85%	2,28%
ROA Utilidad/Activos	15,87%	14,56%	14,67%	14,19%	10,26%	8,06%
ROE Utilidad/Patrimonio	35,47%	26,24%	25,96%	20,45%	15,81%	13,67%
Util.Bruta/Unidad	1,981	2,141	2,01	2,346	2,406	2.664
MANEJO ADMINISTRATIVO						
Ventas / Mes / Empleado	28,601	32,956	35,669	39,614	32,355	33.347
Utilidad Bruta / Mes /Empleado	3,234	3,68	3,774	4,671	3,491	3.685
Unidades/Vendedor/Mes	12	8	14	14	17	13
Precio Promedio/ Vehículo	15,984	17,547	17,174	20,984	20,295	24.108
LIQUIDEZ						
Liquidez	2	2	2	3	2	2
Capital de Trabajo	7.375.729	11.580.325	12.377.859	16.965.270	15.831.359	15.467.542
ROTACION						
Meses de Inventario Total	1,30	0,77	0,43	1,26	1,17	1,05
APALANCAMIENTO						
Endeudamiento	54,38%	44,48%	43,50%	30,60%	40,77%	41,01%
Pasivo / Patrimonio	1,19	0,80	0,77	0,44	0,54	0,70

ANÁLISIS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

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

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

Inversiones: En el año 2014 se realizaron varias inversiones dentro de las más importantes puedo citar: Construcción de la nueva sucursal en la Remigio Crespo por el valor de USD \$1.973.125; implementación del nuevo sistema administrativo financiero ERP Kairos por el valor de USD \$134.400; compra de acciones al Dr. Esteban Fernandez de Córdova de Chevyplan por el valor de USD \$160.086.

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

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

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

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, líquida y sin lugar a duda con un potencial de mejoras administrativas, financieras y comerciales.

La administración se permite recomendar, el reparto de \$1.385.000 dólares a los señores accionistas; así mismo se recomienda crear una reserva facultativa en los valores máximos permitidos por la Ley.

Se recomienda ratificar al oficial de cumplimiento Sr. Juan Carlo Arroyo Quinteros.

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,



RENATO CORONEL M.
Gerente General
Metrocar S.A.