

**INFORME DE GERENCIA****ECUABRASCO S.A.****PERIODO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

*En la ciudad de Quito, domicilio principal de **ECUABRASCO S.A.**, a los veinte y siete días del mes de diciembre de 2013, cumpto en presentar el siguiente informe de Gerencia:*

*El balance 2013 refleja con transparencia los resultados obtenidos, mismos que determinan que por tercer año consecutivo ECUABRASCO S. A. ha obtenido utilidades en el ejercicio, factor que nos permite ir sorteando las dificultades económicas que hemos atravesado en los últimos años, éste año hemos consolidado un contrato de compra - venta de 56 unidades articuladas para el Corredor Sur Occidental de Quito, unidades que se deberán entregar durante el 2014, pero debemos incrementar todavía la venta de unidades interprovinciales, las que por diferentes controles introducidos por el estado ecuatoriano se han detenido durante el 2013.*

*Con orgullo puedo decir que seguimos siendo al igual que el año anterior, el mayor importador de buses en el Ecuador, y que aunque hemos iniciado ventas con chasis VW, seguimos carrozando principalmente con SCANIA, pero para el próximo año debemos realizar convenios de cooperación con las otras marcas de chasis que están consolidando su presencia en el país, como Mercedes Benz a través de AUTOLIDER, M.A.N. a través de INTRANS y otras para diversificar producto y mantener independencia.*

*Sin embargo de los logros obtenidos, debo manifestar que nuestras metas aún lasa consideramos lejanas, pues el 2013 disminuimos el número de unidades interprovinciales vendidas aunque abrimos dos nuevos segmentos que estuvieron olvidados, articulados y urbanos pequeños, por lo que el próximo año, con más cartera de productos y la experiencia ganada, debemos incrementar el número de unidades vendidas y el número de modelos en el mercado ecuatoriano, para lo que fortaleceremos el área de comercio exterior, el soporte para ventas, con una unidad que tramite los créditos bancarios y sobre todo la posventa, el objetivo en este segmento para el 2014 debe ser la instalación de un taller permanente para atender las unidades vendidas por nosotros, para fidelizar a nuestros clientes y definamos nuestros objetiyos de inversión para traer unidades de la empresa, tenerlas en stock para venta inmediata y así consolidar la presencia de ECUABRASCO S. A. en el mercado nacional.*



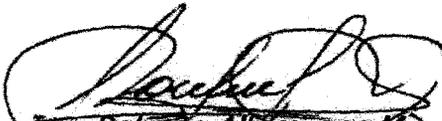
**ECUABRASCO**

*Estoy seguro de que los pasos dados más los objetivos trazados harán que el futuro de la empresa sea promisorio, el 2014 nos permitirá bajar los niveles de endeudamiento en un 30%, incrementar el nivel de ventas de unidades terminadas en un 50% llegando a por lo menos 70 unidades vendidas al final del año, e incrementando nuestra participación en el mercado de partes, piezas y mantenimiento en un 500%.*

*Estos son los compromisos que con serenidad asumo para el próximo período fiscal, a la vez que comprometo todo mi esfuerzo para asumir con responsabilidad los retos planteados y el cumplimiento de los objetivos propuestos.*

*Reitero mi agradecimiento por la confianza de los socios depositada en mi y así mismo ratifico mi confianza en el equipo que conmigo lleva adelante la administración de la empresa.*

*Atentamente,*

  
**Ing. Roberto Almirante M.**  
**GERENTE GENERAL**