

Quito, Mayo del 2013

Señor
Marcos Malo Acosta
Presidente del Directorio
Quito Motors SACI
Ciudad

Informe del Gerente 2012

Señor Gerente:

El presente informe, que por su intermedio someto a consideración del Directorio y de la Junta de Accionistas, corresponde a las operaciones desarrolladas por la empresa durante el periodo, 1º de enero al 31 de diciembre del 2012, e incluye el Estado de Resultados por dicho periodo.

Existe restricción en las importaciones; sin embargo Ford tuvo un crecimiento con participación de mercado.

Entre las principales marcas se destacan: General Motors que posee el 45,3% de participación en el mercado, seguido por Hyundai con el 10,1%, Kia con el 8,4%, Nissan 5,1%, Toyota con el 4,8% y con Mazda 4,2%.

El líder del mercado, General Motors ha bajado sus ventas en 7,2% de 59,2 mil unidades en el 2011 a 54,9 mil unidades durante el 2012. Hyundai ha bajado la venta de 14,9 mil unidades a 12,3 mil unidades, Kia ha bajado de 12,0 mil a 10,1 mil unidades, Nissan ha bajado de 10,1 mil a 7,1 mil unidades. Mazda ha bajado de 8,0 mil unidades a 5,1 mil unidades.

La participación de Ford en Ecuador ha subido del 3,2% a 3,4%, de lo cual Quito Motors tiene el 2,4 % del mercado nacional, 0,2% mas que el año el año anterior.

Durante el 2012 Quito Motors vendió 2.919 unidades Ford. Nuestro producto mejor vendido fue la F-150 con 1.236 unidades, seguido por Escape con 738 unidades, Edge con 379 unidades, Explorer con 359 unidades, Ranger con 140 unidades y Expedition con 67 unidades.

A nivel de ventas al detal durante el 2012, Quito Motors SACI en la Sierra tiene una participación de 71,1% del total de vehículos Ford frente a Orgu, el concesionario de Ford en la Costa, que tienen el 28,9% de participación con 1.188 unidades vendidas.

El área de servicios de post-venta tuvo un año razonable. En el área de repuestos las ventas han bajado en un 4% con un total de US\$ 8.603 mil dólares. En el área de servicios la facturación ha mejorado en un 8,7% con un total de US\$ 3.528 mil dolares.

Entretanto, la Administración ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas, conforme mandan la ley y los estatutos.

No se han producido hechos extraordinarios durante el ejercicio en el ámbito administrativo.

A continuación destacamos los principales indicadores de las operaciones realizadas durante el 2012 en miles de dólares de los Estados Unidos de América y porcentajes:

	<u>2012</u>	<u>2011</u>	<u>% variación</u>
Unidades Ford vendidas	2.919	3.017	-3%
Ventas netas	158.958	122.746	+30%
Utilidad bruta	23.113	19.661	+18%
Gastos operacionales	(10.188)	(9.601)	+6%
Utilidad operacional	12.924	10.060	+28%
Movim. Financiero neto y otros	(2.684)	(6.458)	-58%
Utilidad después de Participación e impuestos	6.865	1.174	+485%

Durante 2012 se adquirieron terrenos en Riobamba y Santo Domingo de los Tsáchilas. Esta expansión nos ha permitido crecer en nuestra presencia en estas zonas como lo demuestra el siguiente cuadro:

Sucursal/Sitio industrial u otro	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Fecha Apertura QM
Quito (Quito Matriz)	489	661	920	901	539	526	859	915	852	
Quito Inca	264	360	471	409	249	223	404	375	312	Marzo 2004
Ibarra	80	151	162	165	82	75	167	221	178	Agosto 2002
Quito Eloy Alfaro-Granados		7	71	146	109	117	249	336	353	Enero 2006 Grandos Agosto 2010 Eloy Alf.
Ambato	130	197	212	189	148	144	268	198	191	Julio 2002
Santo Domingo	116	160	199	157	119	106	211	215	180	Septiembre 2003

Riobamba	63	87	145	107	83	50	94	133	132	Mayo 2003
Cuenca	135	62	299	296	194	181	436	421	339	Enero 2004
Latacunga			35	108	50	59	74	102	90	Agosto 2006
Los Chillos								18	176	Noviembre 2011

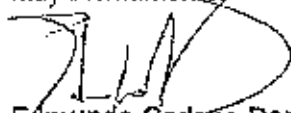
Junto con esta expansión el área de post venta también ha crecido, ha sido nuestra intención de dotar a nuestros clientes de toda la tecnología y experiencia que tenemos a su beneficio, en cada una de estas ciudades se han montado talleres con toda la infraestructura necesaria.

La inversión total realizada en los últimos cinco años sobrepasan los US\$8.0 millones. Cabe resaltar que todas las inversiones que se han realizado han sido hechas con recursos propios de la Compañía.

Para el año 2013 los resultados van a depender de la disponibilidad de producto. Este año tenemos un Ford Edge a precio competitivo. También una Ford Ranger de Argentina y recuperamos la distribución de Ecosport de Brazil. Tenemos el Focus en el segmento de pasajeros y más tarde en el año el Fusion. Estos modelos van a complementar el rango de producto que tenemos actualmente, específicamente la F-150 con nuevas especificaciones y esperamos obtener una mejor participación en el mercado.

Por último, agradezco la confianza constante brindada a los directivos, ejecutivos y equipo de personas detrás de la empresa que con su esfuerzo y dedicación al Cliente han obtenido los resultados hoy presentados.

Muy atentamente



Edmundo Cadena Dongilio
Gerente General