

Quito, Abril del 2014

Señor
Marcos Malo Acosta
Presidente del Directorio
Quito Motors SACI
Ciudad

Informe del Gerente 2013

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 período, 1º. de enero al 31 de diciembre del 2013, o incluye el Estado de Resultados por dicho período.

Con las restricciones en las importaciones era evidente que las ventas iban a bajar. En el 2013 la industria alcanzó una venta de 114 mil unidades anuales con una reducción del 6,12% en relación al período anterior. Sin embargo la industria sigue fuerte y este año se estima un nivel de ventas parecidas al 2014.

Entre las principales marcas se destacan: General Motors que posee el 43,99 de participación en el mercado, seguido por Kia con el 10,8%, Hyundai con el 8,45% Nissan 5,77%, Toyota con el 5,64% y con Mazda 5,62%,

El líder del mercado, General Motors ha bajado sus ventas en 8,8% de 54,9 mil unidades en el 2012 a 50,1 mil unidades durante el 2013. Hyundai ha bajado la venta de 12,3 mil unidades a 9,6 mil unidades, Kia ha subido de 10,1 mil a 12,3 mil unidades, Nissan ha bajado de 7,0 mil a 6,6 mil unidades. Mazda subió de 5,12 mil unidades a 6,4 mil unidades.

La participación de Ford en Ecuador ha subido del 3,4% a 3,6%, de lo cual Quito Motors tiene el 2,8 % del mercado nacional, 0,3% mas que el año anterior.

Durante el 2013 Quito Motors vendió 3.142 unidades Ford, con un incremento de 223 unidades o 7,6% más que el 2012, con una industria que bajo en el 6,12%. Nuestro producto mejor vendido fue la F-150 con 947 unidades, seguido por Explorer con 543, Edge con 410 unidades, Escape 480, Ecosport 382 unidades, Ranger con 173 unidades, Focus con 58 unidades, Expedition 36 y Fusión 14 unidades, además vendimos 118 unidades como pedidos directos.

A nivel de ventas al detal durante el 2013, Quito Motors SACI en la Sierra tiene una participación de 76,7% del total de vehículos Ford frente a Orgu, el concesionario de Ford en la Costa, que tienen el 23,3% de participación con 955 unidades vendidas.

El área de servicios de post-venta tuvo un año razonable. En el área de repuestos las ventas subieron en un 22% con un total de US\$ 10.530 mil dólares. En el área de servicios bajo en un 5,8% con un total de US\$ 3.323 mil dólares.

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 2013 en miles de dólares de los Estados Unidos de América y porcentajes:

	<u>2013</u>	<u>2012</u>	<u>% variación</u>
Unidades Ford vendidas	3.142	2.919	8%
Ventas netas	141.932	159.658	-11%
Utilidad bruta	28.186	23.813	+18%
Gastos operacionales	(13.393)	(10.901)	+23%
Utilidad operacional	14.793	12.911	+15%
Movim. Financiero neto y otros	(3.713)	(3.164)	+17%
Utilidad después de Participación e impuestos	7.606	6.865	+11%

En el año 2013 se apertura la Agencia de Granados 2, con todos los estándares exigidos por la marca, adicionalmente se está por concluir la nueva Agencia de Riobamba. Durante el 2014 esperamos inaugurar adicionalmente las Agencias de Santo Domingo y el nuevo taller de Matriz.

Esta expansión nos ha permitido crecer en nuestra presencia en estas zonas como lo demuestra el siguiente cuadro:

Sucursal/Subdistribuidor	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Fecha Apertura QM
Quito (Quito Matriz)	661	920	901	539	526	850	915	852	746	
Quito Inca	380	471	409	249	223	404	375	312	508	Marzo 2004
Ibarra	151	162	165	82	75	167	221	178	157	Agosto 2002
Quito Eloy Alfaro-Granados	7	71	146	109	117	249	336	353	373	Enero 2006 Grandos Agosto 2010 Eloy Alf.
Ambato	197	212	189	148	144	268	198	191	187	Julio 2002
Santo Domingo	180	199	157	119	106	211	215	180	188	Septiembre 2003
Riobamba	87	145	107	83	60	94	133	132	125	Mayo 2003
Cuenca	62	299	296	194	181	436	421	339	291	Enero 2004
Latacunga		35	108	50	59	74	102	90	98	Agosto 2008
San Rafael							18	176	299	Noviembre 2011
Mall de Rio									97	Noviembre 2012

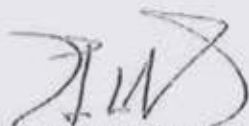
Junto con esta expansión el área de post venta también ha crecido, ha sido nuestra intención de dotar a nuestros clientes de toda la tecnología y experiencia que tenemos a su beneficio, en cada una de estas ciudades se han montado talleres con toda la infraestructura necesaria y la acogida de la comunidad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

La inversión total realizada en los últimos cinco años sobrepasan los US\$9.0 millones. Cabe resaltar que todas las inversiones que se han realizado han sido hechas con recursos propios de la Compañía.

Para el año 2014 los resultados van a depender de la disponibilidad de producto. Los Explorer se venden antes de que el embarque llegue ya que hay poca disponibilidad de producto por parte de Ford. Este año vamos a tener un Ford Edge a precio competitivo. También una Ford Ranger de Argentina y Ecosport de Brazil. Tenemos el Focus en el segmento de pasajeros además del Fusion. Estos modelos van a complementar el rango de producto que tenemos actualmente, específicamente la F-150 y resulta 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,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'E. Cadena' with a stylized flourish at the end.

Edmundo Cadena Dongilio
Gerente General