

Quito, Marzo 30 del 2007

**Señor
Marcos Malo
Presidente del Directorio
Quito Motors SACI
Ciudad**

Informe del Gerente 2006

Señor Presidente:

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 enero 1 a diciembre 31 del 2006, e incluye el Estado de Resultados por dicho período y el Balance de Situación a diciembre 31 del 2006.

Por varios años incluido el año 2006, Ecuador ha sido inestable políticamente, sin embargo económicamente ha sido muy estable, principalmente gracias al dólar como moneda nacional, en el 2006 la inflación fue de 2.9% muy en línea de países de Estados Unidos y Europa, creo que en el 2007 va a continuar con la inestabilidad política, sin embargo vemos todavía una economía estable.

A pesar de los problemas políticos la industria automotriz sigue con ventas muy fuertes, en el 2000 fue de sólo 19.500 unidades. En el 2001 creció a 54.800 unidades y en el 2002 a 67.000 unidades. En el 2003 la industria bajó a 57.000 unidades pero en el 2004 otra vez ha crecido a 61.000 unidades. En 2005 la industria crece a 80.000 unidades mientras en el 2006 la industria alcanzó un record de más de 88.000 unidades al año.

Entre las principales marcas se destacan: General Motors que posee el 45,3% de participación en el mercado, seguido por Hyundai con el 10,8%, Toyota 7,2%, Mazda 8,5%, Nissan con 3,42% y Kia con 3,44%.

El líder del mercado, General Motors ha subido sus ventas con un incremento de 6,0% de 37.59 mil unidades en el 2005 a 39.86 mil unidades durante el 2006. Hyundai ha incrementado de 9.4 mil unidades a 9.5 mil unidades, Toyota ha incrementado de 5.7 mil a 6.3 mil. Mazda ha incrementado de 5.3 mil unidades a 7.5 mil unidades, Kia ha bajado de 3.4 mil a 3.0 mil unidades.

La participación de Ford en Ecuador ha subido del 3,3% a 4,0%, de lo cual Quito Motors tiene el 2,9%. En el 2005 Quito Motors tenía 2,4%.

Quito:
Av. 10 de Agosto N25-108 y Colón
P.O.Box: 17-01-1218
Telfs: (593-2) 2561-726 / 28 / 29
Fax: (593-2) 2562-244 / 329
E-mail: encontacto@q.motors.com.ec

Agencia Labrador:
Av. 10 de Agosto 7111 y
Av. El Inca
Telfs: (593-2) 3319-157
3319-193 - Telefax: 3319-118

Agencia los Granados:
Av. de los Granados 229 y
Av. Eloy Alfaro
Telfs: (593-2) 3341-179 / 3341-255

Cuenca:
Av. España 7-64
Telfs: (593-7) 2871-955
2871-956 / 2871-957

Santo Domingo de Los Colorados:
Vía a Quevedo Km. 3 ½
Telfs.: (593-2) 3709-135 / 136 / 137
Fax: (593-2) 3709-138

Ibarra:
Av. Mariano Acosta 27175
Telefax: (593-6) 2644-537
(593-6) 2642-294

Ambato:
Av. Itahualpa y Payamino
Teléfono: (593-3) 2850-860
Telefax: (593-3) 2851-696

Riobamba:
Av. Gonzalo Dávalos y
Calle Brasil esquina
Telf.: (593-3) 2961-025

Latacunga:
Av. Eloy Alfaro 3221 y
General Montero, esquina
Telf.: (593-3) 2806-261

Durante el 2006 Quito Motors vendió 2.534 unidades Ford tuvo un aumento de 650 unidades (34,5%) respecto al 2005, con una industria que incrementó en 10,0%. Nuestro producto mejor vendido fue el Ecosport con 772 unidades, seguido por la Ford Ranger con 405 unidades, la F-150 con 373 unidades, la Ford Explorer con 311 unidades, en quinto lugar fue el Ford Fiesta con 184 unidades. En el mes de Agosto lanzamos el nuevo Sportrac de E.U. y en cinco meses vendimos 135 unidades.

A nivel de ventas al detal durante el 2006, Quito Motors SACI en la Sierra tiene una participación de 72.8% del total de vehículos Ford frente a Orgu y Carboquil, los dos concesionarios de Ford en la Costa, que tienen el 27,2% de participación con 949 unidades vendidas.

La industria prevee que el mercado automotriz alcanzará otra vez a niveles de 90 mil unidades durante el 2007.

El área de servicios post-venta también ha tenido un buen año. En el área de repuestos las ventas han mejorado en un 14,5% con un total de US\$ 4.406 mil dólares. En el área de servicios la facturación han mejorado en un 22,5% con un total de US\$ 1.561 mil dólares.

Entre tanto, 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. En cuanto al ambiente laboral, este se ha caracterizado por el mantenimiento de buenas relaciones obrero-patronales.

A continuación destacamos los principales indicadores de las operaciones realizadas durante el 2006, en miles de dólares de los Estados Unidos de América y porcentajes:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>% variación</u>
Unidades vendidas	2.577	1.932	+33.4%
Ventas netas	72.542	46.914	+54.6%
Utilidad bruta	10.937	6.477	+68.9%
Gastos operacionales	(5.718)	(3.990)	+43.3%
Utilidad operacional	5.219	2.487	+109.8%
Movim. Financiero neto	(1.095)	(372)	-194.4%
Utilidad antes de participación e impuestos	4.124	2.116	+94.9%
<i>Utilidad después de participación e impuestos</i>	2.526	1.333	+89.5%
% utilidad bruta/ventas	15.1%	13.8%	
% utilidad operacional/capital social	148.5%	96.3%	

Las ventas se han incrementado en 54.6% debido al incremento en unidades vendidas. La utilidad operacional se ha incrementado en 109.8%.

Por otro lado, los gastos operacionales se han incrementado respecto del año 2005, producto de este incremento se debe a los gastos ocasionados por los nuevos locales aperturados. En el 2002 Quito Motors abre locales en Ambato e Ibarra y en el 2003 se apertura el local de Santo Domingo de los Colorados, un local que cuenta con todas las facilidades que exige la marca en un terreno de 5.000 metros cuadrados que cuenta con áreas de exhibición, servicio y repuestos, ubicado en el Km. 3 ½ en la vía a Quevedo. También se aperturó una Sucursal en la Ciudad de Riobamba, local ubicado en Av. Gonzalo Dávalos y Brasil, junto a las instalaciones de la Fábrica Ecuacerámica. Siguiendo las directrices del grupo de mantener una red propia de distribución, durante el 2004 se aperturó un segundo local en Quito ubicado en la Av. 10 de agosto y El Inca. A inicios del año 2004 se apertura un nuevo local en Cuenca en Av. España 764. En el 2006 se apertura una nueva sucursal en la Avenida Granados en Quito y una sucursal en Riobamba. Cabe anotar que los locales en Quito Matriz, Los Granados, Ambato, Cuenca, Santo Domingo, Ibarra y Riobamba son completos con servicio y repuestos.

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

Sucursal/ Subdistribuidor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Fecha Apertura QM
Quito (Quito Matriz)	235	484	666	720	526	661	920	
Quito Inca					264	360	471	Mar 04
Ibarra	13	63	50	78	80	151	162	Ago 02
Quito Granados						7	71	Ene 06
Ambato	17	64	72	83	130	197	212	Jul 02
Santo Domingo	8	40	43	19	116	160	199	Sep 03
Riobamba	0	0	0	43	63	87	145	May 03
Cuenca	4	53	90	151	135	262	299	Ene 04
Latacunga							35	Ago 06

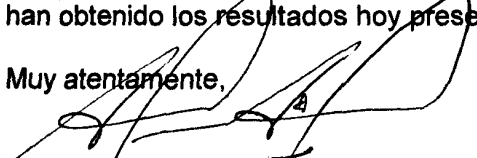
Podemos apreciar el constante incremento de ventas en las zonas que anteriormente estuvieron atendidas por terceros, demostrando que la decisión y estrategia tomada fue la correcta, adicionalmente al incremento en unidades existen otros beneficios que no son tan tangibles pero igualmente importantes como ha sido dar a estas ciudades una presencia de imagen de marca, servicio, y calidad que lamentablemente no tenían en el esquema anterior.

Junto con esta expansión el área de post venta también ha crecido, ha sido nuestra intención 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\$3.3 millones. Cabe resaltar que todas las inversiones que se ha realizado han sido hechas con recursos propios de la Compañía.

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,



Esteban Albornoz Vorbeck
Gerente General