



Quito, Abril 24 del 2008

**Señor  
Juan Pablo Eljuri  
Presidente del Directorio  
Quito Motors SACI  
Ciudad**

**Informe del Gerente 2007**

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 2007, e incluye el Estado de Resultados por dicho período y el Balance de Situación a diciembre 31 del 2007.

Pese a las dificultades y expectativas que caracterizaron el período la Compañía continuó con su crecimiento.

A pesar de los problemas políticos la industria automotriz sigue con ventas muy fuertes. En el 2007 la industria alcanzó un record histórico de ventas de más de 90.500 unidades anuales, un crecimiento del 2.84% con relación al período anterior.

Entre las principales marcas se destacan: General Motors que posee el 40,0% de participación en el mercado, seguido por Hyundai con el 11,0%, Mazda 9,8%, Toyota con el 8,7%, Nissan con 3,6% y Kia con 3,2%.

El líder del mercado, General Motors ha bajado sus ventas en 9,2% de 39.9 mil unidades en el 2006 a 36.2 mil unidades durante el 2007. Hyundai ha incrementado de 9.5 mil unidades a 10.0 mil unidades, Toyota ha incrementado de 6.3 mil a 7.8 mil. Mazda ha incrementado de 7.5 mil unidades a 7.8 mil unidades, Kia ha bajado de 3.0 mil a 2.9 mil unidades.

**Quito Matriz:**  
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](mailto:encontacto@q.motors.com.ec)

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

**Quito  
Agencia Los Granados:**  
Av. de Los Granados 229 y  
Av. Eloy Alfaro  
Teléfonos: 3341-179 / 3341-255

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

**Cuenca Sur:**  
Av. Loja y Las Américas esq.  
Telfs: (593-7) 2385-863  
2385-656

**Santo Domingo de Los Colorados:**  
Via 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. Atahualpa 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.: (293-3) 2806-261

La participación de Ford en Ecuador ha bajado del 4,0% a 3,9%, de lo cual Quito Motors tiene el 2,9% del mercado nacional mismo porcentaje que en el año anterior.

Durante el 2007 Quito Motors vendió 2.590 unidades Ford, un aumento de 56 unidades (2,2%) respecto al 2006, con una industria que se incrementó en el 2,8%. Nuestro producto, mejor vendido fue el Ecosport con 678 unidades, seguido por la Ford Explorer con 471 unidades, La Explorer sport trac con 350 unidades, la Ford Ranger con 340 unidades, La F-150 con 279 unidades, la Ford Escape con 165 unidades, en séptimo lugar fue el Ford Fiesta con 137 unidades.

A nivel de ventas al detal durante el 2007, Quito Motors SACI en la Sierra tiene una participación de 73.7% del total de vehículos Ford frente a Orgu y Carboquil, los dos concesionarios de Ford en la Costa, que tienen el 26,3% de participación con 924 unidades vendidas.

Para el 2008 el gobierno instauró un nuevo impuesto a los vehículos a través del impuesto a los consumos especiales (ICE). Este impuesto se aplica para vehículos de valor mayor a 20.000 dólares y camionetas con valores mayores a 30.000 dólares y en una tabla ascendente que llega hasta el 35%, creemos que esta medida no afectará significativamente a la industria como tal, mas si a ciertos segmentos especialmente los altos ocasionando una redistribución y crecimiento en segmentos de vehículos por debajo de los 20.000 dólares. La industria prevee que el mercado automotriz llegará en el 2008 a niveles de 80 mil unidades.

El área de servicios de post-venta también ha tenido un buen año. En el área de repuestos, las ventas han mejorado en un 24,4% con un total de US\$ 5.481 mil dólares. En el área de servicios, la facturación ha mejorado en un 23,3% con un total de US\$ 1.925 mil dolares.

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, éste se ha caracterizado por el mantenimiento de buenas relaciones obrero-patronales.

A continuación destacamos los principales indicadores de las operaciones realizadas durante el 2007, en miles de dólares de los Estados Unidos de América y porcentajes:

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>% variación</u>
Unidades Ford vendidas	<b>2.590</b>	<b>2.533</b>	+2.2%
Ventas netas	85.501	75.542	+13.2%
Utilidad bruta	11.224	10.937	+2.6%
Gastos operacionales	(6.664)	(5.718)	+16.5%
Utilidad operacional	4.560	5.219	-12.6%
Movim. Financiero neto	(1.757)	(1.095)	-60.5%
Utilidad antes de partic. e impuestos	<b>2.803</b>	<b>4.124</b>	<b>-32.0%</b>
Utilidad después de participación e impuestos	<b>1.663</b>	<b>2.526</b>	<b>-34.2%</b>
% utilidad bruta/ventas	13.1%	14.5%	
% utilidad operacional/capital social	99.8%	148.5%	

Las ventas se han incrementado en 13,2% debido al incremento en unidades vendidas y la venta de los vehículos chinos. La utilidad operacional se ha bajado en 12,6%.

Por otro lado, los gastos operacionales se han incrementado respecto del año 2006, producto de este incremento es por los gastos ocasionados por los nuevos locales abiertos. 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 cuenta con áreas de exhibición, servicio y repuestos ubicado en el Km. 3 ½ en la vía a Quevedo, también se abrió 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 abrió 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 2006 se apertura una nueva sucursal en av. Granados en Quito y una sucursal en Riobamba. En 2007 se apertura nuevo sucursales en el Condado shopping, Cuenca Sur y una sitio de ventas de vehículos usados en la Av. Orellana en Quito. Cabe notar

que los locales en Quito Matriz, Los Granados, Ambato, Cuenca, Cuenca Sur, Santo Domingo, Ibarra y Riobamba son completos con servicio y repuestos.

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

Sucursal/Subdistribuidor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Fecha Apertura QM
Quito (Quito Matriz)	235	484	666	720	526	661	920	901	
Quito Inca					264	360	471	409	Marzo 2004
Ibarra	13	63	50	78	80	151	162	165	Agosto 2002
Quito Granados						7	71	146	Enero 2006
Ambato	17	64	72	83	130	197	212	189	Julio 2002
Santo Domingo	8	40	43	19	116	160	199	157	Septiembre 2003
Riobamba	0	0	0	43	63	87	145	107	Mayo 2003
Cuenca	4	53	90	151	135	262	299	260	Enero 2004
Latacunga							35	108	Agosto 2006
Cuenca Sur								36	Junio 2007
Condado								58	Octubre 2007

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\$4.0 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**