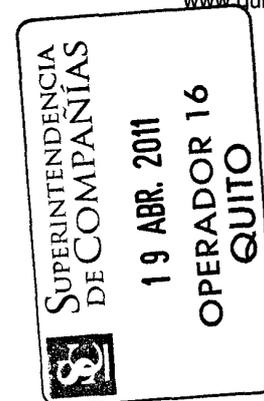




Quito, Abril del 2011

Señor  
Esteban Albornoza Vorbeck  
Presidente del Directorio  
Quito Motors SACI  
Ciudad



**Informe del Gerente 2010**

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, 1º. enero a diciembre 31 del 2010, e incluye el Estado de Resultados por dicho período.

A pesar de los problemas políticos las ventas son fuertes. En el 2010 la industria alcanzó una venta de 131 mil unidades anuales con un incremento del 41.70% en relación al período anterior; sin embargo este año tiene un buen volumen de ventas.

Entre las principales marcas se destacan: General Motors que posee el 40.76% de participación en el mercado, seguido por Hyundai con el 13.15%, Kia con el 8.32%, Nissan 7.18%, Mazda 6.55%, Toyota con el 6.22%.

El líder del mercado, General Motors ha incrementado sus ventas en 32.95 % de 40.1 mil unidades en el 2009 a 53.4 mil unidades durante el 2010. Hyundai ha incrementado la venta de 11.81 mil unidades a 17.24 mil unidades, Kia ha incrementado de 5.4 mil a 10.9 mil unidades, Nissan ha incrementado de 4.9 mil a 9.4 mil unidades. Mazda ha incrementado de 7.6 mil unidades a 8.6 mil unidades.

La participación de Ford en Ecuador ha subido del 2.4% a 3.1%, de lo cual Quito Motors tiene el 2.2 % del mercado nacional, 0.5% más que en el año anterior.

Durante el 2010 Quito Motors vendió 2.885 unidades Ford, con un incremento de 1.334 unidades, 86% más que el 2009, con una industria que subió en el 41.7%. Nuestro producto, mejor vendido fue la F-150 con 1.690 unidades, seguido por Escape con 688 unidades, Ford Explorer Sportrac con 168 unidades, Explorer XLT con 131 unidades, Fusion Híbrido 71 unidades, Edge con 24 unidades, Ranger con 24 unidades, Expedition con 21 unidades.

A nivel de ventas al detal durante el 2010, Quito Motors S.A.C.I. en la Sierra tiene una participación de 70,8% del total de vehículos Ford frente a Orgu, el concesionario de Ford en la Costa, que tienen el 29.2% de participación con 1.192 unidades vendidas.

El área de servicio de post-venta tuvo un buen año. En el área de repuestos, las ventas han mejorado en un 28% con un total de US\$ 8.293 mil dólares. En el área de servicio, la facturación ha mejorado en un 17.8% con un total de US\$ 2.911 mil dolares.

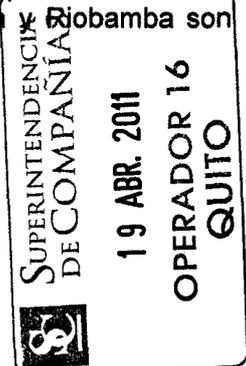
Entre tanto, la administración ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas, conforme mandan la ley y los estatutos. No se han producido hechos extraordinarios durante el ejercicio en el ámbito administrativo con excepción de la liquidación del sindicato de Quito Motors, este fue un gasto alto pero por una sola vez y vamos a tener beneficios en el futuro.

A continuación destacamos los principales indicadores de las operaciones realizadas durante el 2010 en miles de dólares de los Estados Unidos de América y porcentajes:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>% variación</u>
Unidades Ford vendidas	<b>2.885</b>	<b>1.551</b>	<b>+86%</b>
Ventas netas	108.471	61.469	+76%
Utilidad bruta	17.865	11.046	+62%
Gastos operacionales	(12.920)	(7.701)	+68%
Utilidad operacional	4.945	3.345	+48%
Movim. Financiero neto y otros	(3.367)	425	+692%
Utilidad antes de partic. e impuestos	<b>1.578</b>	<b>3.770</b>	<b>-58%</b>
Utilidad después de Participación e impuestos	<b>316</b>	<b>2.147</b>	
% utilidad bruta/ventas	16.5%	18%	
% utilidad operacional/capital social	59.3%	60.7%	

Las ventas se han incrementado en 86% para el año 2010 debido al mejor rango de producto especialmente las Ford F-150 y el Escape Híbrido. Es lamentable que en el Escape Híbrido el gobierno haya incrementado el impuesto de importación al 10%, esto significa que el precio de estos vehículos en el 2011 no van a ser competitivos.

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, actualmente esta sucursal se dedica al servicio de postventa, en Agosto del 2010 se abre el local de Eloy Alfaro, y Mayo del 2010 se abre el punto de venta en Azogues. Cabe notar que los locales en Quito Matriz, Ambato, Cuenca, Cuenca Sur, Santo Domingo, Ibarra y Riobamba son completos con servicio y repuestos.

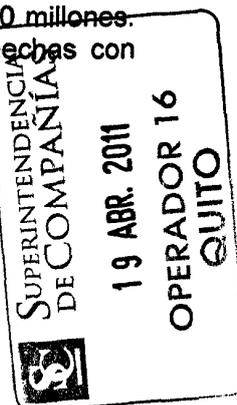


Esta expansión nos ha permitido crecer en nuestra presencia en estas zonas como lo demuestra el siguiente cuadro:

Sucursal/Sub distribuidor	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Fecha Apertura QM
Quito (Quito Matriz)	484	666	720	526	661	920	901	539	526	859	
Quito Inca				264	360	471	409	249	223	404	Marzo 2004
Ibarra	63	50	78	80	151	162	165	82	75	167	Agosto 2002
Quito Eloy Alfaro-Granados					7	71	146	109	117	249	Enero 2006 Granados, Agosto 2010 Eloy Alfaro
Ambato	64	72	83	130	197	212	189	148	144	268	Julio 2002
Santo Domingo	40	43	19	116	160	199	157	119	106	211	Septiembre 2003
Riobamba	0	0	43	63	87	145	107	83	50	94	Mayo 2003
Cuenca	53	90	151	135	62	299	296	194	181	436	Enero 2004
Latacunga						35	108	50	59	74	Agosto 2006
Condado							58	150	20		Octubre 2007
Azogues										34	Mayo 2010

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 para 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.

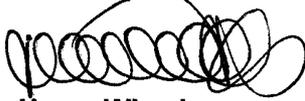
La inversión total realizada en los últimos cinco años sobrepasan los US\$6.0 millones. Cabe resaltar que todas las inversiones que se han realizado han sido hechas con recursos propios de la Compañía.



Pará el año 2011 vamos a tener muchas ventajas después de aprovechar la crisis Americana y estamos importante con buenos precios y márgenes, este es el caso de F-150. Este año se lanza el nuevo modelo Ford Explorer que va a ser un complemento fuerte y un nuevo rango de producto.

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,



**Henry Wheeler**  
**Gerente General**

