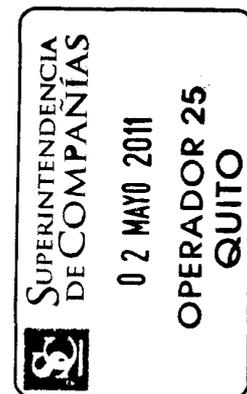




JUNTA GENERAL ORDINARIA

DE

ACCIONISTAS



QUITO

MARZO 29, 2011

AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.
ADMINISTRADORES

PRESIDENTE EJECUTIVO
ING. NICOLAS ESPINOSA MALDONADO

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO
ING. GIL MALO ALVAREZ

DIRECTOR COMERCIAL NISSAN
ING. RICARDO ROSALES

DIRECTOR COMERCIAL RENAULT
ING. LUIS FERNANDO DE LOS REYES

DIRECTORA ADMINISTRATIVA FINANCIERA
ING. SILVANA PASTOR

DIRECTOR POST VENTA
ING. ARMIN UTRERAS MALO



GERENTE SUCURSAL MAYOR GUAYAQUIL
ING. ALVARO NOGALES Y PLATON

GERENTE SUCURSAL MANTA
SR. ALBERTO ALVAREZ CARDENAS



CONVOCATORIA



**CONVOCATORIA
A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
LA COMPAÑIA AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA**

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y con el Estatuto Social de la Compañía se convoca a los Accionistas de la Compañía Automotores y Anexos S.A. AYASA a la Junta General Ordinaria de Accionistas que se llevará a cabo el día martes 29 de marzo de 2011 a las 11h:00 en el Club de Ejecutivos de Quito, ubicado en la Av. Patria y Av. Amazonas, Edificio Cofiec, del Distrito Metropolitano de Quito.

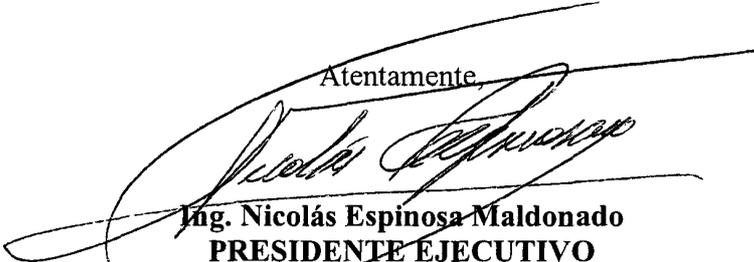
Para tratar los siguientes puntos:

1. **Conocer y resolver sobre el informe del Presidente, Presidente Ejecutivo, de los Comisarios y Auditores Externos correspondientes al ejercicio económico del año 2010.**
2. **Conocer y aprobar el Balance General, el estado de las cuentas de pérdidas y ganancias del ejercicio económico del año 2010.**
3. **Resolver acerca de la distribución de los resultados del año 2010.**
4. **Conocer y resolver sobre la conciliación del patrimonio neto al inicio del período de transición del proceso de las NIIF y, los ajustes realizados.**
5. **Conocer y resolver sobre el nombramiento de los Comisarios Principal y Suplente.**
5. **Autorizar la contratación de la firma de Auditoria Externa, fijar y revisar sus Honorarios**

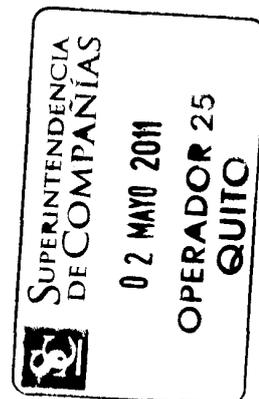
Especialmente se convoca a los comisarios de la Compañía.

Se comunica además que los documentos que van a ser conocidos por la Junta General, se hallan a disposición de los accionistas en las oficinas ubicadas en la Av. Orellana E230 y 10 de Agosto Edificio Francisco de Orellana, piso 1ero, de la ciudad de Quito.

Atentamente,



**Ing. Nicolás Espinosa Maldonado
PRESIDENTE EJECUTIVO
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA**



**CONVOCATORIA
A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA
COMPAÑIA AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA**

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y con el Estatuto Social de la Compañía se convoca a los Accionistas de la Compañía Automotores y Anexos S.A. AYASA, a la Junta General Ordinaria de Accionistas que se llevará a cabo el día martes 29 de marzo de 2011 a las 11h:00 en las oficinas ubicadas en la Av. Orellana E230 y 10 de Agosto del Distrito Metropolitano de Quito. Para tratar los siguientes puntos:

1. Conocer y resolver sobre el informe del Presidente, Presidente Ejecutivo, de los Comisarios y Auditores Externos correspondientes al ejercicio económico del año 2010.
2. Conocer y aprobar el Balance General, el estado de las cuentas de pérdidas y ganancias del ejercicio económico del año 2010.
3. Resolver acerca de la distribución de los resultados del año 2010.
4. Conocer y resolver sobre la conciliación del patrimonio neto al inicio del periodo de transición del proceso de las NIIF y, los ajustes realizados.
5. Conocer y resolver sobre el nombramiento de los Comisarios Principal y Suplente.
6. Autorizar la contratación de la firma de Auditoria Externa, fijar y revisar sus Honorarios

Especialmente se convoca a los comisarios de la Compañía.

Se comunica además que los documentos que van a ser conocidos por la Junta General, se hallan a disposición de los accionistas en las oficinas ubicadas en la Av. Orellana E230 y 10 de Agosto Edificio Francisco de Orellana, piso 1ero, de la ciudad de Quito.

Atentamente,

Ing. Nicolás Espinosa Maldonado
PRESIDENTE EJECUTIVO
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA



Quito, 17 de marzo de 2011
PE - 2011 - 057

**Señorita
Guadalupe Cando Noboa
Comisario Principal
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.
Ciudad**

De mi consideración:

Por medio de la presente comunico a usted que el día martes 29 de marzo de 2011 se va a realizar la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía, en la cual se conocerán y se resolverán los puntos que constan en la Convocatoria cuya fotocopia adjunto.

Solicito a usted muy comedidamente, que en su calidad de Comisario Principal, concorra a la citada Junta.

Atentamente,


**Ing. Nicolás Espinosa M.
Presidente Ejecutivo**





Quito, 17 de marzo de 2011
PE - 2011 - 058

**Señor
Belisario Cobo
Comisario Suplente
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.
Ciudad**

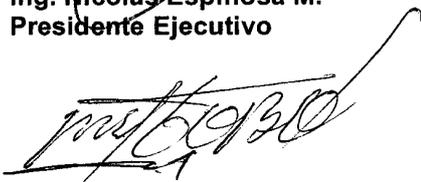
De mi consideración:

Por medio de la presente comunico a usted que el día martes 29 de marzo de 2011 se va a realizar la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía, en la cual se conocerán y se resolverán los puntos que constan en la Convocatoria cuya fotocopia adjunto.

Solicito a usted muy comedidamente, que en su calidad de Comisario Suplente, concorra a la citada Junta.

Atentamente,


**Ing. Nicolás Espinosa M.
Presidente Ejecutivo**





INFORME

DE



ADMINISTRADORES

2010

CONFIDENCIAL

Quito, 29 de Marzo de 2011

Señores Accionistas
Presente.-



INFORME PRESENTADO POR EL DIRECTORIO DE AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. (AYASA), A TRAVÉS DE SU PRESIDENTE EJECUTIVO SEÑOR INGENIERO NICOLAS ESPINOSA MALDONADO A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS QUE SE REALIZA EL DIA MARTES 29 DE MARZO DEL 2011.

Señores Accionistas

Nos es grato poner a consideración de ustedes, el informe de actividades de AYASA durante el año 2010.

A. ENTORNO ECONOMICO DEL 2010

I. Entorno Internacional

A nivel global 2010 fue un año de resultados mixtos. Muchos países emergentes tuvieron crecimientos económicos importantes, mientras que las incertidumbres financieras y lenta recuperación económica afectaron a los países desarrollados.

A pesar del firme repunte en la producción que contribuyó también a la recuperación de muchos de los empleos que se perdieron durante la crisis, la falta de crecimiento en el empleo sigue siendo el eslabón más débil de la recuperación económica mundial. La desaceleración de la recuperación en los países desarrollados y la revalorización de las monedas nacionales de la región en comparación con el dólar, que amenaza el crecimiento de exportaciones (especialmente de productos manufacturados), constituyen dos de los mayores riesgos externos a la recuperación económica.

El espíritu de cooperación entre las principales economías se está desvaneciendo, lo que ha debilitado la eficacia de las respuestas a la crisis.

a) América Latina:

Fue un muy buen año. Según datos de la CEPAL (preliminares), la región habría crecido 6% el 2010, después de haber caído 1,9% el año anterior.

Fue un excelente año en lo que se refiere al precio de las materias primas, lo que unido a apropiadas medidas anti cíclicas adoptadas por la mayoría de los países y un buen manejo de las finanzas públicas, dieron ese resultado.

De destacado desempeño en el aumento del producto interno bruto (PIB): Paraguay (9,7%), Uruguay (9%), Perú (8,8%) y Brasil (7,7%). México y Chile lo hicieron al 5,3%.

b) Estados Unidos:

Las medidas de ayuda del Gobierno han mantenido la economía en marcha, aunque en forma lenta con un crecimiento del 2.7%. Se extendieron por 2 años las franquicias tributarias originalmente implantadas por G.W.Bush (para ricos y pobres) y extendieron el seguro de desempleo en 13 meses adicionales. Una parte de las empresas que fueron salvadas por el estado para evitar la quiebra y un mal mayor, ya devolvieron los préstamos, pues éstos significaban restricciones y ataduras que las incomodaba bastante.

Aun hay puntos débiles que afectan a la recuperación de la economía Americana. Primero, el desempleo sigue cercano al 10% y según los analistas se tardarán años en normalizar esta situación donde prevén que probablemente se estabilice en el 7%, bastante por encima del 5% histórico. Y segundo, el impacto que ha tenido en el déficit fiscal las medidas de apoyo, que ha llegado a niveles nunca antes vistos.

c) Comunidad Europea:

A pesar de no haber sido los originarios de la crisis, aparentemente son los más afectados, según el FMI las economías de la comunidad europea cayeron un 3,9% en el 2010. Según los analistas los países miembros son países con poca flexibilidad; así como muchos poseen políticas fiscales poco rigurosas.

En general, estos países tienen un déficit fiscal muy alto. El año 2012 será el de mayor requerimiento de financiamiento histórico de Europa, siendo esperable un aumento en las tasas de interés lo que se asocia a un freno al crecimiento.

Grecia e Irlanda ya cayeron. Europa salió en su ayuda, pero, claro, exigiendo drásticos ajustes fiscales que enardecieron a la población. Portugal está en el mismo camino aunque por ahora, se niega a aceptar apoyo.

España (12% de la economía europea): Tiene una cesantía del orden del 20% y una deuda elevada. El control del gobierno central sobre las comunidades autónomas (y sus gastos) parece ser débil. El gobierno ha hecho profundas reformas en el último tiempo, pero en forma y no proactivamente. Aunque muchos analistas creen que la dirección que le ha dado el gobierno es la correcta, pero la magnitud de las medidas es insuficiente y que no hay razones para ser optimistas.

Un dato no tan negativo: España salió a rematar recientemente bonos soberanos para financiarse, y tuvo éxito; pero ofreciendo una rentabilidad de un punto porcentual por sobre lo que ofrecen otros países considerados de menor riesgo.

En el 2010 el principal puntal de la Eurozona ha sido Alemania, cuya economía se mantuvo bastante robusta comparado a la mayoría de sus miembros.

d) China:

Ya se ha transformado en la segunda potencia económica mundial. Creció un 10% en el 2010 y se espera algo similar para el presente año.

Su experiencia de libertad en el ámbito económico y restricción en el político y en el de las libertades personales, no deja de ser en extremo interesante como materia de estudio. Hay la percepción de que esta apertura en lo económico, más tarde o temprano terminará ejerciendo presión para obtener mayores libertades políticas.

e) Japón:

Durante el 2010 Japón ha mostrado una lenta recuperación. Analizando los mercados bursátiles los valores de varias compañías líderes Japonesas aún están a niveles de 40% por debajo del valor que tenían antes de la crisis. Los bienes que producen, de alto valor agregado, son los que más se vieron afectados por la crisis.

También la devaluación del dólar los ha afectado seriamente, haciéndoles perder competitividad.

Adicionalmente con los últimos acontecimientos en Japón, el devastador terremoto y el tsunami, las expectativas de recuperación de la economía japonesa son de largo plazo.



II. Entorno Nacional

Principales Cifras

ECUADOR: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

	2008	2009	2010 ^a
Tasas de variación anual			
Producto interno bruto	7.2	0.4	3.5
Producto interno bruto por habitante	6.1	-0.7	1.9
Precios al consumidor	8.8	4.3	5.4 ^b
Dinero (M1)	26.7	3.7	21.6 ^c
Tipo de cambio real efectivo ^d	0.4	-4.9	-2.0 ^e
Reacción de precios de intercambio	9.7	-11.5	11.1
Porcentaje promedio anual			
Tasa de desempleo ^f	6.9	8.0	8.0 ^g
Resultado global del gobierno central / PIB	-1.1	-5.1	-2.9
Tasa de interés pasiva nominal	5.5	5.4	4.7 ^h
Tasa de interés activa nominal	9.8	9.2	9.1 ⁱ
Millones de dólares			
Exportaciones de bienes y servicios	20 460	15 574	15 021
Importaciones de bienes y servicios	-20 730	-16 070	-21 729
Saldo en cuenta corriente	1 086	-330	-1 451
Cuentas de capital y financiera	-152	-2 448	1 851
Balanza global	934	-2 778	400

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Estimaciones preliminares.

^b Variación en 12 meses hasta noviembre de 2010.

^c Variación en 12 meses hasta octubre de 2010.

^d Una tasa negativa significa una apreciación real.

^e Variación del promedio de enero a octubre de 2010 respecto del mismo periodo del año anterior.

^f Incluye al desempleo oculto.

^g Estimación basada en datos de enero a septiembre.

^h Datos actualizados, promedio de enero a septiembre.

ⁱ Incluye errores y omisiones.



A. Sector Real

Producción (PIB, crecimiento de la economía)

Después de una fuerte desaceleración en 2009, la economía ecuatoriana creció un 3,5% en 2010, sobre la base de un mayor precio del petróleo y una recuperación del consumo privado y del crédito doméstico. Sin embargo, esto ocurre en un contexto de déficits en las cuentas del sector público y en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Lamentablemente las metas que el Gobierno trazó para el 2010, fueron demasiado ambiciosas. Aunque el 2010 presentó un leve crecimiento en la economía, lastimosamente nuestro país no creció al ritmo esperado, o como sus países vecinos. Los dos últimos trimestres del 2010 fueron los más fuertes del año permitiendo al país terminar el 2010 con un crecimiento modesto en su economía aunque no se creó la suficiente cantidad de empleos como para justificar el gasto; y el salario real no muestra una gran mejoría.

Según cifras del BCE, el PIB del Ecuador habría crecido en al menos 3.6% en el 2010, en el tercer trimestre del 2010 aumentó en 1.60% con respecto al segundo trimestre, y en relación al tercer trimestre del 2009, el PIB creció en 4.26% durante el último trimestre.

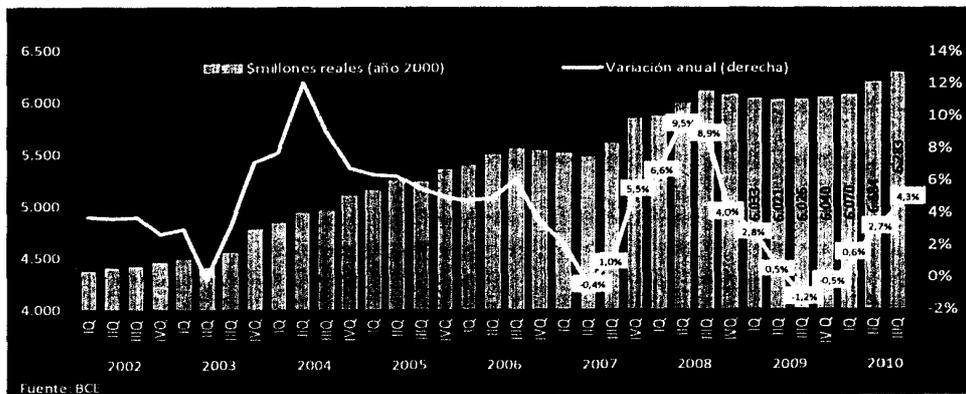
Si comparamos estos resultados con otros países de la región, Ecuador estaría entre los países con menor crecimiento en el 2010. Cifras de los Bancos Centrales de la región muestran resultados y crecimiento positivos en países como: Paraguay y Uruguay con niveles del 9% para el 2010; Perú, con un crecimiento del 8.8%; en Chile, esta cifra alcanzaría al menos el 5,3%; mientras que en Colombia se espera un 5%. Argentina y Brasil esperan cifras definitivas de 8% y 7% respectivamente. Por otro lado, Venezuela presentaría cifras negativas en su crecimiento de -2.3% para el 2010.

En cifras el acumulado de los tres primeros trimestres del 2010, el PIB fue 18.536 millones de dólares del 2000, lo que significó un incremento de 2.5% con respecto al mismo período del 2009.

La producción petrolera sigue cayendo. A pesar de que se registró una variación positiva del 2,4% en la producción de petróleo crudo de la Empresa Estatal de Petróleos del Ecuador (PETROECUADOR) en los primeros tres trimestres de 2010 con respecto al mismo período de 2009, esto no fue suficiente para compensar la caída del 7,9% registrada por las empresas privadas.

En junio de 2010, la Asamblea Nacional aprobó una nueva ley de hidrocarburos que incorpora la modalidad de contratos de prestación de servicios. En ellos, se establece una tarifa fija por cada explotación, según las inversiones realizadas y los costos de producción, que será el único ingreso de las empresas privadas. El Estado se asegura un ingreso mínimo y la totalidad de los ingresos extraordinarios por aumentos en el precio del petróleo. Asimismo, obliga a las empresas a realizar inversiones para mantener o aumentar la producción. Cinco de las empresas privadas que operan en los principales campos, responsables del 86% de la producción privada total, firmaron los nuevos contratos a finales de noviembre. Las explotaciones de las cuatro empresas que no firmaron serían licitadas en la primera mitad de 2011.

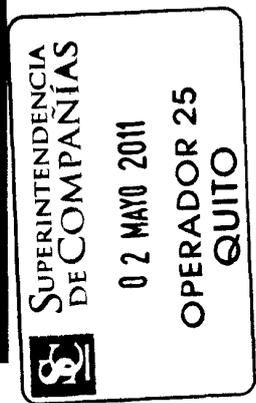
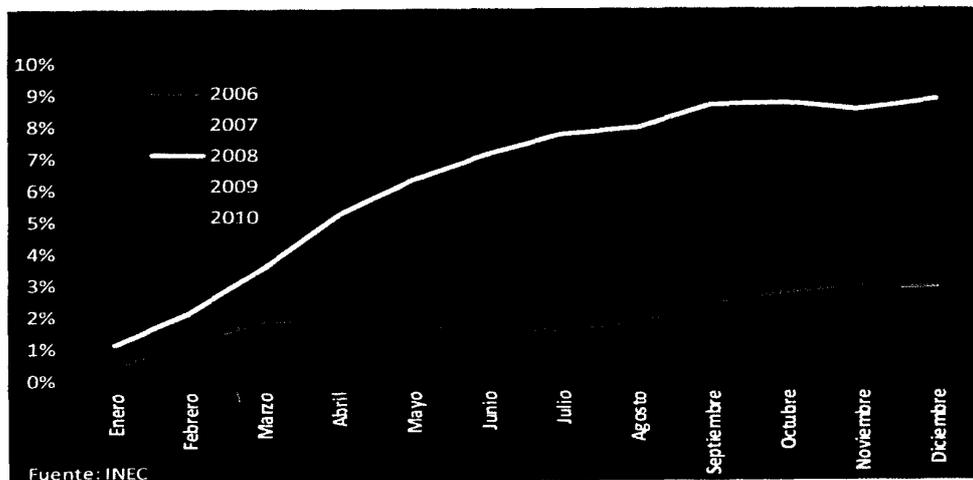
Los sectores de mayor dinamismo fueron Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente con un crecimiento de 14.7%; intermediación financiera 13.9%, comercio 7.4%, industria manufacturera 6% y construcción 5.7%.



Precios (IPC, inflación)

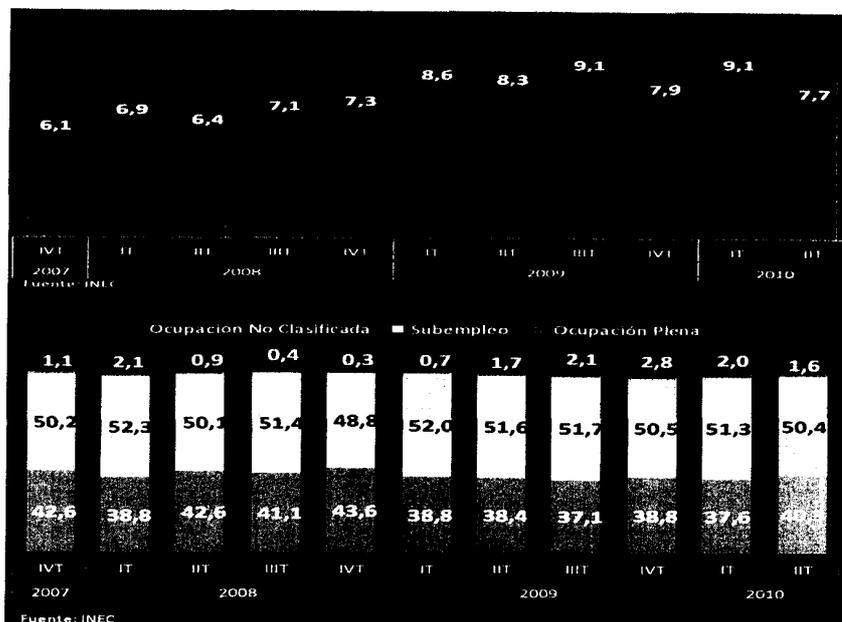
Entre los resultados positivos del 2010 podemos destacar un nivel de inflación bajo; así como una recuperación de los índices de empleo en el tercer trimestre del 2010.

Durante el año, los precios mantuvieron un crecimiento moderado y estable, y se estima que la inflación media del año será del 3,36%. Índice que coloca a nuestro país entre los 5 países con índices inflacionarios más bajos de la región, donde el promedio es 6,32%.



Empleo

Los indicadores laborales mostraron una mejoría en 2010 consistente con la recuperación económica. El desempleo se redujo del 9,1% en el primer trimestre al 7,7% en el tercero. El subempleo, aunque también ha bajado, todavía se mantiene cercano al 50% de la población económicamente activa. Ante el aumento del salario nominal y la baja tasa de inflación, los salarios reales se incrementaron un 6,3% con respecto a 2009.



B. Finanzas públicas

Fisco

La recaudación tributaria registró un importante aumento en 2010 debido a una reducción de la evasión y a un aumento de la actividad económica. Entre enero y septiembre de 2010, la recaudación del IVA creció un 21,5% con respecto al mismo período de 2009. Aumentos igualmente significativos se observaron en otros impuestos, con excepción del impuesto sobre la renta, donde todavía se siente la desaceleración de 2009. Los ingresos petroleros se incrementaron a tasas muy elevadas como consecuencia del mayor precio internacional del petróleo. Gracias a esta dinámica, se estima que los ingresos del gobierno central aumenten del 22,3% del PIB en 2009 al 25,5% en 2010.

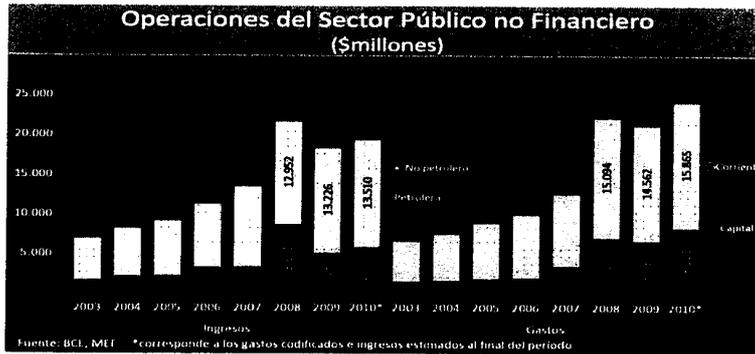
Operaciones del Gobierno Central

En octubre de 2010 se aprobó el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas, que establece un sistema de planificación plurianual para todos los organismos del sector público.

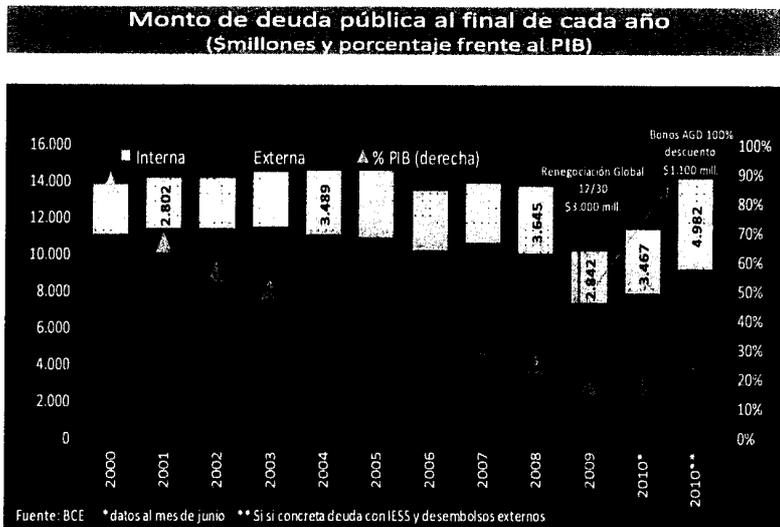
Entre otras cosas, el Código coloca el techo del endeudamiento público en un 40% del PIB, mantiene la regla fiscal (los gastos permanentes se financian únicamente con ingresos permanentes, salvo situaciones excepcionales) y autoriza la emisión de bonos de corto plazo como instrumento de control de liquidez.

Los egresos corrientes y de capital han crecido de manera más moderada debido a la dificultad de encontrar financiamiento para los proyectos de inversión, especialmente en la primera mitad del año.

Por esta razón, si bien el presupuesto anticipaba un aumento mayor, los gastos del gobierno central solo se elevarían del 27,3% del PIB en 2009 al 28,3% en 2010. Debido a unos ingresos mayores y unos egresos menores a lo esperado, se estima un déficit del gobierno central del 2,9% del PIB, menor al 7,72% presupuestado.



Entre 2008 y 2009 importante descenso de 25,4% de la deuda pública.
 Externa → junio 2009 renegociación bonos Global (\$3.000 millones).
 Interna → abril 2009 BCE vendió Bonos AGD (\$1.100 millones) a MEF con 100% de descuento.



Superávit / Déficit	% PIB
2003	324 1,13
2004	683 2,09
2005	266 0,72
2006	1.335 3,22
2007	897 1,96
2008	-467 -0,85
2009	-2.868 -5,01
2010*	-4.786 -7,72

Sector Financiero

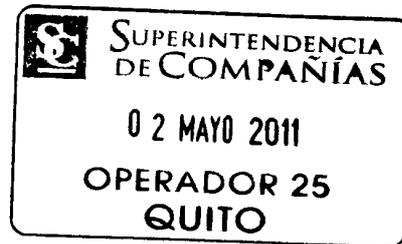
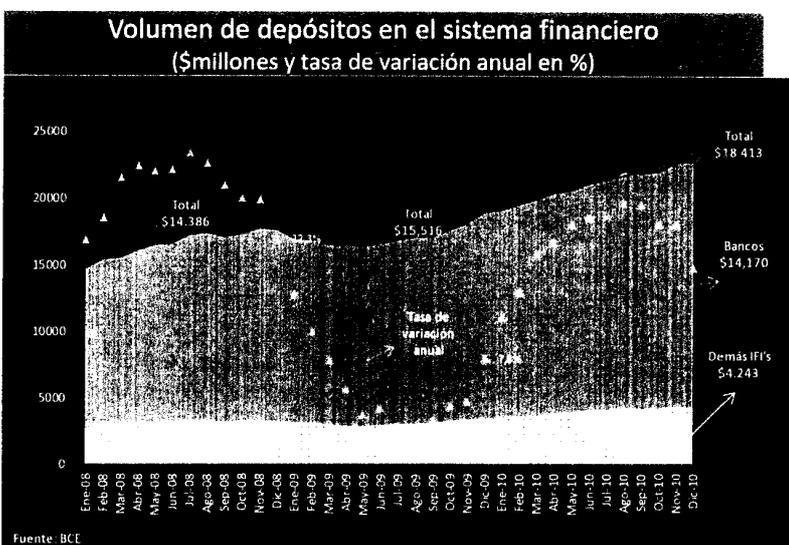
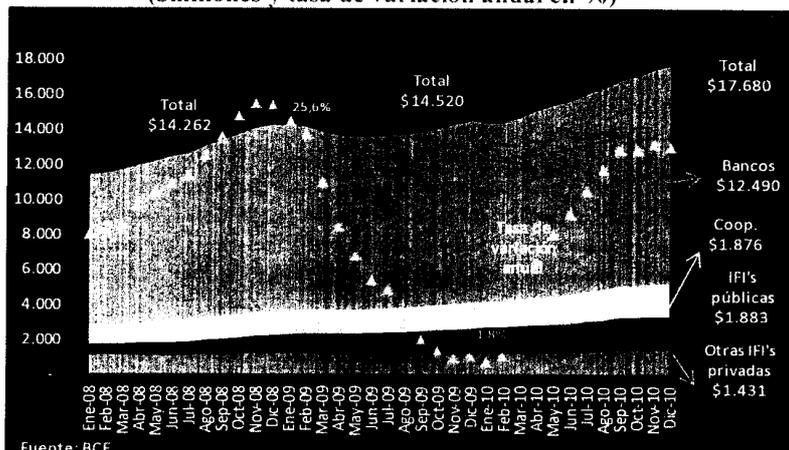
A partir del segundo trimestre del año, el sector bancario aumentó considerablemente sus préstamos al sector privado. Una serie de medidas del gobierno —aumento del impuesto a la salida de divisas y ampliación de la base sobre la que se calcula el coeficiente mínimo de liquidez doméstica— llevaron a la banca a repatriar parte de sus activos en el exterior.

Además, la reactivación de la economía aceleró la demanda de crédito. En octubre de 2010, el crédito de la banca privada al sector privado era un 18,3% superior al del mismo mes del año anterior.

Aunque la banca pública mantiene poco más del 10% del crédito total al sector privado, su participación en el panorama financiero ha aumentado en forma sostenida. La canalización del paquete de estímulo anunciado a finales de 2009 a través de esta banca y la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) son los sucesos recientes que contribuyen a este fortalecimiento.



Volumen de crédito al sector privado por tipo de institución
(Smillones y tasa de variación anual en %)



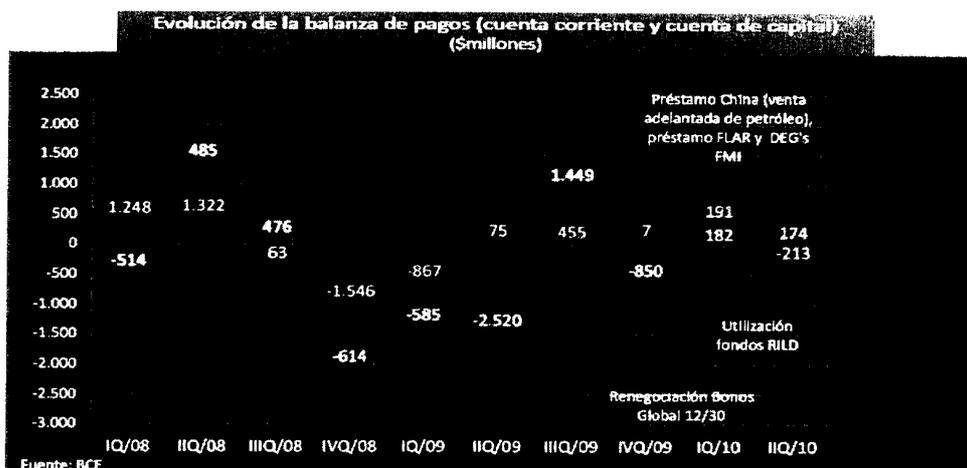
Sector Externo

A. Balanza de Pagos Global

La estrechez de financiamiento se observó en la cuenta única del Tesoro en el Banco Central, que alcanzó niveles muy bajos a principios del año. Sin embargo, la situación empezó a revertirse a partir de abril, gracias a los desembolsos iniciales de una serie de préstamos suscritos con la Corporación Andina de Fomento (CAF) por un total de 755 millones de dólares.

En agosto se recibió un préstamo del Banco de Desarrollo de China por 1.000 millones de dólares. Con estos créditos, la deuda pública externa aumentó de 7.393 millones de dólares a finales de 2009 (un 14,2% del PIB) a 8.589 millones de dólares en octubre de 2010 (un 15,5% del PIB).

Por otra parte, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) compró más de 1.000 millones de bonos emitidos por el gobierno. Estas y otras operaciones aumentaron considerablemente la deuda pública interna, que subió de 2.842 millones de dólares a finales de 2009 (un 5,5% del PIB) a 4.517 millones de dólares en octubre de 2010 (un 8,1% del PIB). Debido a estos desembolsos, la reserva internacional de libre disponibilidad se mantuvo relativamente estable todo el año y a noviembre de 2010 contaba con 3.451 millones de dólares.



Cuenta corriente:

- Export/Import bienes y servicios
- Renta
- Transferencias (remesas)

Cuenta de capital:

- Capital
- Financiera (Inversión, deuda, bonos)

2008 → superávit \$934 millones.

2009 → déficit \$2.778 millones, cuenta corriente déficit \$837 millones y cuenta de capital déficit \$2.531 millones.

B. Remesas

En comparación con el mismo período de 2009, en los primeros tres trimestres del año las remesas familiares mostraron una caída del 6,67% debido, sobre todo, al deterioro de la situación laboral en España e Italia, dos de los principales destinos de los migrantes ecuatorianos. Esto contribuirá a ampliar el déficit de la cuenta corriente, que se estima que se ubicará en un 2,9% del PIB

Ingreso de remesas de trabajadores por país de origen (\$millones)

País	2008 -2009		III T 2009 - III T 2010	
	Var.	Part.	Var.	Part.
EEUU	-21,80%	41,00%	3,61%	42,51%
España	-3,80%	45,00%	-13,79%	43,62%
Demás	1,80%	14,00%	-10,63%	13,87%
Total	-11,60%	100,00%	-6,67%	100,00%

Remesas representan 14% del total de ingresos de la cuenta corriente (el segundo en importancia después del petróleo crudo 35%) y es 8 veces mayor al monto de inversión extranjera directa que recibe el país.

C. Inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa en Ecuador sumó un total de US\$207 millones en el segundo trimestre, un descenso del 6% frente a los US\$221 millones registrados durante el mismo período de 2009, informó este martes el banco central.

La inversión en los sectores de servicios y de transporte y comunicaciones correspondieron a la mayor parte del total, con US\$65 millones cada uno, seguidos por el sector de minería y petróleo con US\$51 millones, el de comercio con US\$33 millones y el de construcción con US\$2 millones.

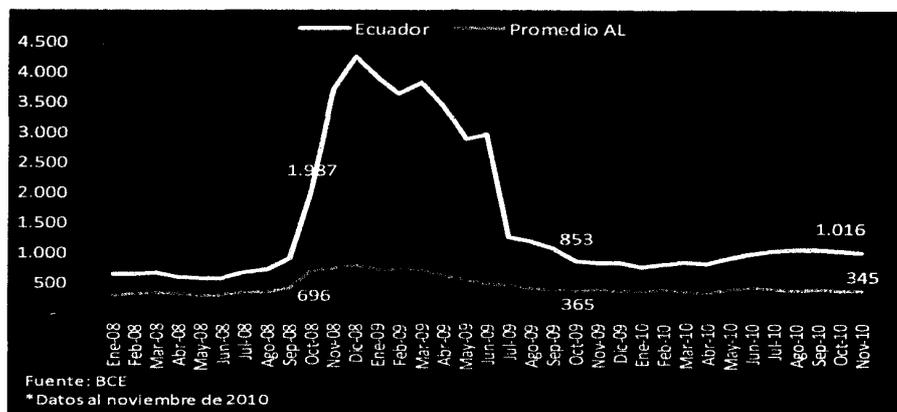
Según el Banco Central, el sector manufacturero registró egresos netos de US\$5 millones, el sector agrícola y pesquero registró un egreso de US\$2 millones y el de electricidad, gas y agua registró egresos de US\$1 millón.

El banco central señaló que US\$69 millones en inversión extranjera directa provinieron de México, US\$24 millones de Panamá, US\$23 millones de Canadá y el resto, de otros países.

D. Riesgo País

El índice del riesgo de insolvencia de la deuda soberana (riesgo país) de Ecuador subió, es el mayor de la Región. Este índice para finales de Diciembre 2010 superó los 1000 puntos, lo que nos coloca por sobre el promedio de la Región de 345 puntos.

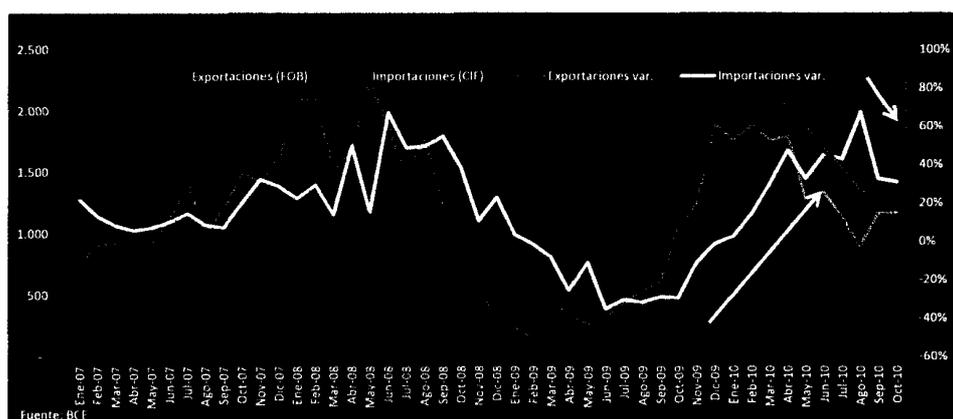
El riesgo país se había situado en los 4 712 puntos el 5 de junio de 2000, año en el que Ecuador adoptó la dolarización, y se había estabilizado en los 600 puntos, sin embargo en el año 2008 se volvió a los niveles de 4000 puntos, debido a la decisión de no pago de los compromisos de deuda.



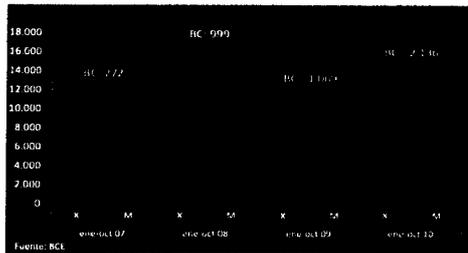
2. Balanza Comercial

Se estima que las exportaciones ecuatorianas registraron un aumento del 22,9% en 2010 con respecto al año anterior debido, principalmente, a las exportaciones petroleras, si bien únicamente por aumento del precio, pero también a las exportaciones de algunos productos tradicionales (café, camarón y cacao) y no tradicionales (flores, madera, productos mineros, vehículos y otras manufacturas de metales). Sin embargo, las importaciones aumentaron en mayor medida, con una tasa de crecimiento del 31,9%. Todos los tipos de bienes mostraron una variación positiva, pero se destacaron los bienes de consumo duraderos, los combustibles y algunos bienes intermedios. Esto fue causado por el aumento en la demanda agregada y por el desmantelamiento gradual, a principios de 2010, de la salvaguardia de la balanza de pagos implementada el año anterior. Debido a estas diferentes dinámicas, se proyecta que este año el déficit de la balanza de bienes se ampliará a un 2,1% del PIB.

Comportamiento de las exportaciones e importaciones



**Comercio exterior TOTAL acumulado a mayo de cada año
(\$millones FOB CIF)**



Crecimiento acumulado (enero octubre 2009-2010):

Exportaciones 27,6%

Petroleras: 42,7% \$7.819 millones

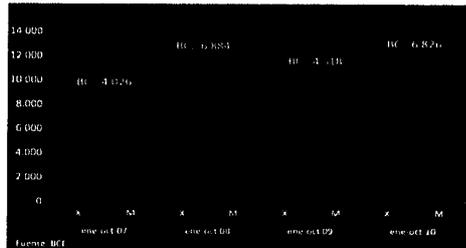
No petroleras: 12,8% \$6.346 millones

Importaciones 33,9%

Petroleras: 33,8% \$3.129 millones

No petroleras: 25,6% \$13.171 millones

El déficit comercial total entre enero y octubre asciende a **\$2.136 millones**, cifra menor a la presentada el año anterior.



El déficit no petrolero alcanzó **\$6.826 millones**, rubro superior al registrado el año anterior.

**Comercio exterior TOTAL acumulado a mayo de cada año
(\$millones FOB CIF)**

B. PERSPECTIVAS PARA EL 2011

I. Proyección Internacional

El 2010 se caracterizó por una recuperación frágil de la economía. De hecho, a mediados de este año, el crecimiento económico comenzó a desacelerarse, y todos los indicadores apuntan a un crecimiento económico más débil para el año entrante. La expansión económica prevista del 3,1 por ciento en 2011 y 3,5 por ciento en el 2012 no será suficiente para recuperar los empleos perdidos durante la crisis.

En términos generales, las perspectivas de crecimiento a nivel mundial no son óptimas. Según el informe anual de las Naciones Unidas ("Situación Económica Mundial y Perspectivas 2011"), el crecimiento de los Estados Unidos se espera que sea 2,2 por ciento en 2011, 0,5 por ciento menos que en 2010. Se prevé un estancamiento casi en 1,3 por ciento en 2011 y 1,9 por ciento en 2012 del PIB en los países de la Unión Europea. A pesar que los países en desarrollo continuarán impulsando la recuperación económica mundial, el crecimiento de la producción disminuirá de 7,0 por ciento en 2010 a 6,0 por ciento durante 2011-2012.

En un escenario más pesimista, acompañado de mayor incertidumbre, y estimando que no habrá mejora en las políticas, el informe de la ONU predice que Europa podría ver una recesión de doble caída, mientras que las economías de los Estados Unidos y Japón casi podrían estancarse. Si esto sucede, existe la posibilidad que en el 2011 la economía vuelva a caer en recesión. Esta situación afectaría significativamente el crecimiento en los países en vía de desarrollo por casi un punto porcentual.

De acuerdo con la ONU, los niveles altos de desempleo, estímulos débiles, continua fragilidad financiera, la deuda soberana y el riesgo de "guerras de divisas," son algunos de los riesgos más urgentes que podrían obstaculizar la recuperación económica. Se añadió que la creciente afluencia de capitales, la apreciación de la moneda y el riesgo de burbujas de activos también podrían impactar la economía mundial durante el 2011.

El precio del petróleo también se prevee que se mantenga alto, bordeando los \$100 por barril y tomando en cuenta los recientes hechos de inestabilidad política y social ocurridos en Egipto, Libia, y otros países del Medio Oriente los precios podrían subir aun más a mediano plazo.

II. Proyección Nacional

Analistas prevén que el crecimiento en el 2011 va a ser lento, casi igual al del 2010 ya que se espera crecer también en un promedio del 3%; crecimiento estimado en base a que -por ejemplo- no se está fomentando o incentivando al sector exportador no petrolero, con la incertidumbre de si se podrá mantener las preferencias arancelarias con U.S.A. (nuestro principal socio comercial). Tampoco hay visos de acuerdos comerciales con países con los que tradicionalmente se ha mantenido relaciones comerciales. El FMI es más negativo en su análisis proyectando un crecimiento de la economía Ecuatoriana para el 2011 en alrededor del 2.3%.

El desempleo podría incrementarse ligeramente, aunque se mantendrá en niveles de 7% a 8% en los primeros trimestres del 2011. La inflación se espera que se mantenga a niveles moderados (3%-4%).

No se visualiza equilibrio de las finanzas públicas, los principales problemas: gasto de capital estancado, financiamiento externo caro y de corto plazo. Altas presiones fiscales para los próximos años.

Debido a la incertidumbre internacional, no existe certeza de que las tasas de interés se mantengan estables. También por la situación internacional las remesas de los migrantes se esperan que se mantengan a la baja.

El sector externo seguirá con una importante debilidad por el nivel de importaciones y falta de inversión externa directa. Por esta razón aun no se sabe el efecto y profundidad de restricciones que el gobierno aplique a las importaciones, conjuntamente con nuevas cargas tributarias y regulaciones para la parte productiva que podrían restringir el crecimiento económico interno en muchas industrias.

El gobierno es más optimista prediciendo un crecimiento de alrededor del 5%, principalmente basándose en ingresos fuertes de la parte petrolera con inversiones e incrementos en la parte de producción de este sector estratégico. Además que con la implementación del Código Orgánico de la Producción el gobierno espera que los beneficios tributarios puedan promover y estimular la inversión local y exterior.

Crecimiento económico (variación anual)						
Rubro / Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total	7,2%	0,4%	3,7%	5,3%	4,3%	2,1%
Petrolero	1,0%	-2,4%	-1,7%	1,3%	0,2%	-0,2%
No petrolero	7,9%	0,8%	4,6%	6,0%	4,9%	2,4%
Consumo Familias	6,9%	-0,7%	4,9%	5,0%	3,9%	5,0%
Consumo Gobierno	11,5%	4,0%	5,3%	2,1%	0,7%	0,7%
FBKF	16,1%	-4,3%	7,9%	3,2%	7,0%	5,9%
Exportaciones	3,3%	-5,9%	3,1%	9,1%	6,0%	-3,8%
Importaciones	9,9%	-11,6%	9,0%	3,0%	4,0%	1,9%

Fuente: BCE

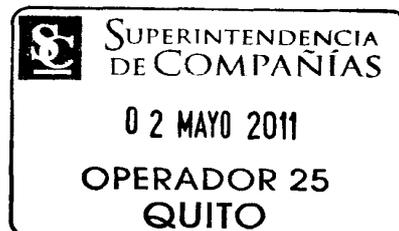
FMI:
2011: 2,3%
2012: 2%
2013: 2%

Exportaciones- Ingresos Petroleros e Ingresos no petroleros (USD millones FOB)						
Rubro / Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	18.511	13.799	15.386	17.322	18.894	18.452
Petroleros	11.673	6.965	8.697	10.283	11.376	10.337
No petroleros	6.838	6.834	6.689	7.039	7.518	8.115
Tradicional	2.892	3.422	3.232	3.288	3.392	3.576
No tradicionales	3.946	3.412	3.457	3.751	4.126	4.539
Importaciones	17.414	14.072	15.373	16.378	17.585	18.260
Consumo	3.852	3.070	3.092	3.203	3.366	3.513
Capital	4.501	3.927	4.732	5.075	5.623	6.164
Materias primas	5.831	4.675	4.842	5.012	5.125	5.258
Combustibles	3.217	2.334	2.673	3.051	3.431	3.284
Diversos	13	66	34	37	40	41
Balanza comercial	1.097	-273	13	944	1.309	192
Petrolera	8.456	4.631	6.024	7.232	7.945	7.053
No petrolera	-7.359	-4.904	-6.011	-6.288	-6.636	-6.861

Fuente: BCE

Inflación e ingresos del Presupuesto General del Estado (% anual y USD millones)						
Rubro / Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Inflación anual	8,8%	4,3%	3,4%	3,1%	3,1%	3,4%
Ingresos PGE	15.095	14.427	17.959	18.588	19.111	20.290
Petroleros*	5.797	2.816	3.213	4.014	4.504	3.937
No petroleros	8.830	9.265	10.622	11.209	11.987	13.268
Renta	2.339	2.518	2.853	3.232	3.336	3.698
IVA	3.104	3.288	3.405	3.739	4.100	4.544
ICE	474	448	519	597	655	726
ISD	31	188	357	366	381	422
Otros	2.882	2.823	3.488	3.255	3.515	3.878
Financiamiento	467	2.346	4.124	3.365	2.620	3.085
Financiamiento/PIB	0,9%	4,1%	6,7%	5,1%	3,8%	4,2%

* Restado el rubro por concepto de importaciones de derivados
Fuente: BCE

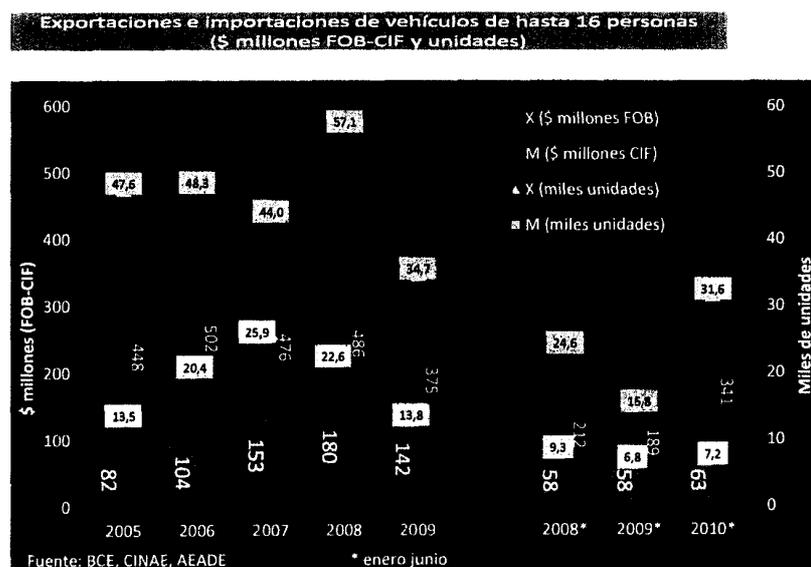


C. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2010

Las restricciones a las importaciones en el 2009 estabilizaron la industria en niveles de 92mil unidades, sin embargo en el año 2010 la salvaguarda se desgravó en un periodo de 6 meses a inicios de año, permitiendo a la industria competir con sus marcas y modelos, alcanzando así niveles récords de ventas.

A nivel de importaciones también fue un año record donde el 10% del total de las importaciones del país fueron vehículos; sumando un total de USD 1.9 Millardos, alza de 51% anual. Algo más de la mitad fue por incremento de vehículos clasificados como para uso personal

En el 2009 debido a las restricciones a las importaciones de vehículos se redujeron en un 22% los niveles de importación en relación al 2008, pasando de 486MM a 375MM, mientras que en el 2010 con el levantamientos de las medidas a Junio 2010 ya se habrían alcanzado los 341MM, prácticamente los niveles de cierre del 2009.



Debido al fuerte problema de la balanza comercial por la que atraviesa el país, el Gobierno Nacional, se puso como objetivo reducir las importaciones a partir de Diciembre 2010.

Importaciones de autos por categoría, variación y participación en el total de importaciones de autos

(\$ millones CIF y porcentajes)

Categoría de vehículo	2005 2006 2007 2008 2009 2008* 2009* 2010*								Var. 09-10*	Part. 2009*	Part. 2010*	Contribución
	\$ millones											
Hasta 1000 cm3	17,2	24,5	21,2	28,8	10,6	12,8	3,9	9,0	127,7%	2,1%	2,6%	3,3%
Entre 1000 y 1500 cm3 (incluye 4X4 y diesel)	53,8	56,8	42,8	69,8	37,2	31,9	20,8	41,9	101,9%	11,0%	12,3%	14,0%
Entre 1500 y 3000 cm3 (incluye 4X4 y diesel)	263,1	303,7	281,7	304,5	203,0	122,9	109,1	138,1	26,6%	57,6%	40,6%	19,2%
Más de 3000 cm3 (incluye 4X4 y diesel)	76,4	85,6	101,3	45,7	31,7	22,6	21,1	18,0	-14,8%	11,2%	5,3%	-2,1%
Para transporte de pasajeros de hasta 16 personas (incluye diesel)	37,4	31,8	29,0	36,6	25,3	22,2	17,1	10,5	-38,4%	9,0%	3,0%	-4,3%
Híbridos	-	-	-	0,5	67,7	-	17,3	123,0	612,5%	9,1%	36,1%	69,9%
Total	447,7	502,4	476,0	485,9	375,4	212,4	189,2	340,6	80,0%	100%	100%	100%

Fuente: BCE * enero junio

El crecimiento de las importaciones se dio principalmente en los segmentos de 1000 a 1500cm³, con el 14% de contribución al total de las importaciones; en el segmento de 1500 a 3000 cm³ con el 19% de contribución, y principalmente en el segmento de Híbridos con el 79% de contribución al total de las importaciones.

En base a estos resultados, en Diciembre del 2010 mediante resolución 604, se incrementa del 35% al 40% el arancel de importación a vehículos y camionetas de hasta 1,900 cc. Esta medida entró en vigencia desde el 15 de Diciembre del 2010.

Otra medida que se implementó para restringir las importaciones fue el implementar la obtención del registro de importadores del sector automotor. El pasado 12 de marzo entró en vigencia el registro de importadores como requisito obligatorio para las personas naturales y jurídicas que deseen comprar en el exterior neumáticos, vehículos, celulares, CKD', refrigeradores y otros elementos que se encuentran en una lista de 72 partidas.

El registro de importadores se creó en base a una resolución del Consejo de Comercio Exterior, el cual inclusive exige el mantener actualizados todos los documentos exigidos en el artículo 3 de la Resolución No.3 del COMEX, relacionado al mantener actualizados los certificados exigidos por los órganos de control.

Adicionalmente a estas medidas, el Gobierno Nacional ha planteado un acuerdo voluntario de reducción de los niveles de importación por parte de las empresas importadoras, planteándolas como acuerdos del sector automotriz de reducción de niveles de hasta el 20% de reducción en relación al año 2010, reduciendo el mercado automotriz para el año 2011 alrededor de las 106 mil unidades.

I. Resultados Industria 2010

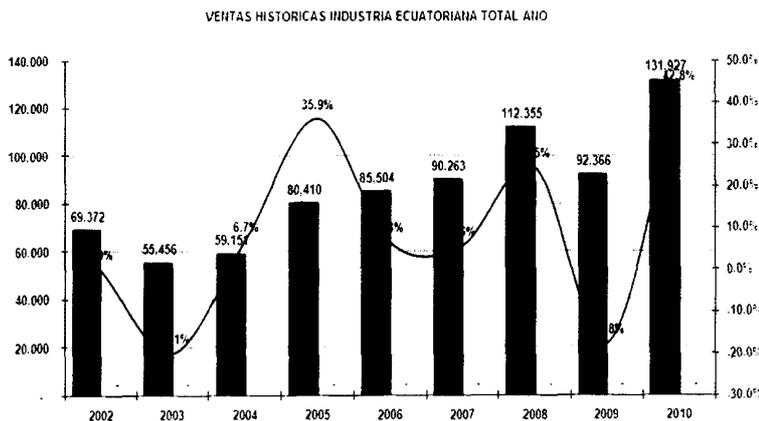
El mercado automotriz Ecuatoriano alcanzó ventas históricas en el 2010, alcanzando un récord en ventas de 131 mil unidades. Esta cifra representa un crecimiento del 43% en relación al 2009.

Desde el año 2002, el crecimiento de la industria ha sido constante, destacando como años de ventas importantes, el 2005 con niveles de 80mil unidades, el 2008 con niveles de 112mil unidades y el 2010 con niveles de 131mil unidades.

El año 2009 se vio afectado por las medidas de restricciones a las importaciones establecidas por el Gobierno Nacional, mismas que fueron eliminadas paulatinamente en el año 2010.

EVOLUCION VENTAS INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA

PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2010



Resultados por Marca, 2010

En los resultados de participación de mercado de las distintas marcas, Chevrolet continúa posicionándose como a primera marca, con el 40% de participación de mercado. Sin embargo es importante puntualizar que viene reduciendo su participación en los últimos años. Al cierre del año 2009 la participación de Chevrolet alcanzó el 43,5%, reduciendo en 3 puntos porcentuales para el año 2010.

El crecimiento de la industria fue liderado principalmente por las marcas del Grupo Eljuri y por las marcas representadas por Automotores y Anexos. Nissan creció en un 90,9% y Renault en un 184% en relación al 2009, valores superiores a la media del mercado del 43%, las marcas tradicionales como Chevrolet, Mazda, Toyota perdieron participación.

Estos resultados consolidan nuestra participación en el 11% entre las dos marcas, ubicándonos terceros después de Chevrolet y Hiynday.

Nissan con 9.407 unidades y Renault con 5.126 unidades marcaron al 2010 como un año record de ventas con un crecimiento de 116%. La participación de mercado alcanzada entre las dos marcas fue de 11 %, incrementando nuestra participación en 4 puntos porcentuales.

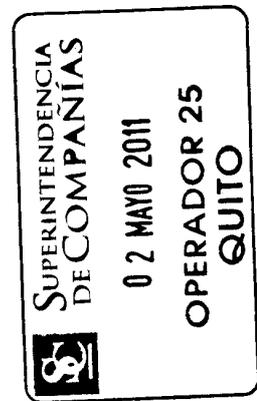
EVOLUCION VENTAS POR MARCA TOTAL PAIS

PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2010



VENTAS POR MARCA TOTAL PAIS

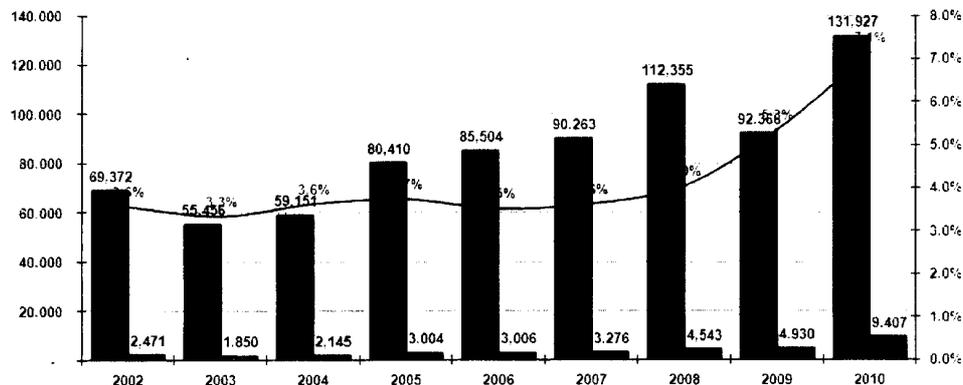
MARCA: TOTAL PAIS	2009			VARIACION ACUMULADO 2010 VS 2009		
	DICIEMBRE	ACUMUL.	% PART.	UNIDADES	% UNIDADES	% PARTICIP.
CHEVROLET	4.532	40.185	43.5%	13.244	33.0%	-3.0%
HIYNDAY	1.375	11.814	12.8%	5.427	45.9%	0.3%
KA	535	5.432	5.9%	5.476	100.8%	2.4%
NISSAN	424	4.927	5.3%	4.480	90.9%	1.8%
MAZDA	753	7.653	8.3%	895	11.6%	1.8%
TOYOTA	454	6.372	6.9%	1.787	28.0%	-0.7%
RENAULT	261	1.802	2.0%	3.324	184.5%	1.9%
FORD	241	2.245	2.4%	1.860	82.9%	0.7%
HINO	291	3.279	3.8%	546	16.7%	-0.7%
VOXSWAGEN	139	1.686	1.8%	874	51.8%	0.1%
MIH SUBSIDI	95	1.137	1.2%	-192	-16.9%	-0.5%
SATRA	47	776	0.8%	-31	-4.0%	-0.3%
CHRYSLER				679		0.5%
MERCEDES	10	227	0.2%	224	98.7%	0.1%
PEREPE	32	418	0.5%	-109	-26.1%	-0.2%
GERVA	328	4.370	4.7%	1.079	24.7%	-0.6%
UNIVO TOTAL MERCADO	9.517	92.583	100.0%	39.564	42.8%	



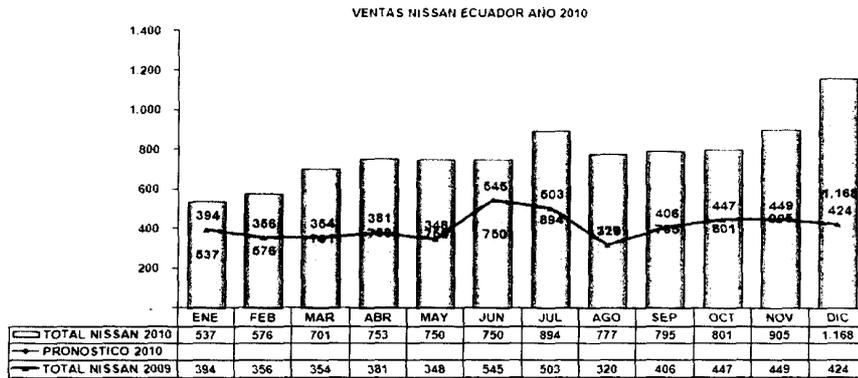
Para Automotores y Anexos, el año 2010 se convierte en un año histórico, consolidando ventas de 10,000 unidades en el mes de septiembre, y alcanzando las 14533 unidades al cierre del año 2010.

Vehiculos Nissan

VENTAS HISTORICAS NISSAN ECUADOR TOTAL AÑO

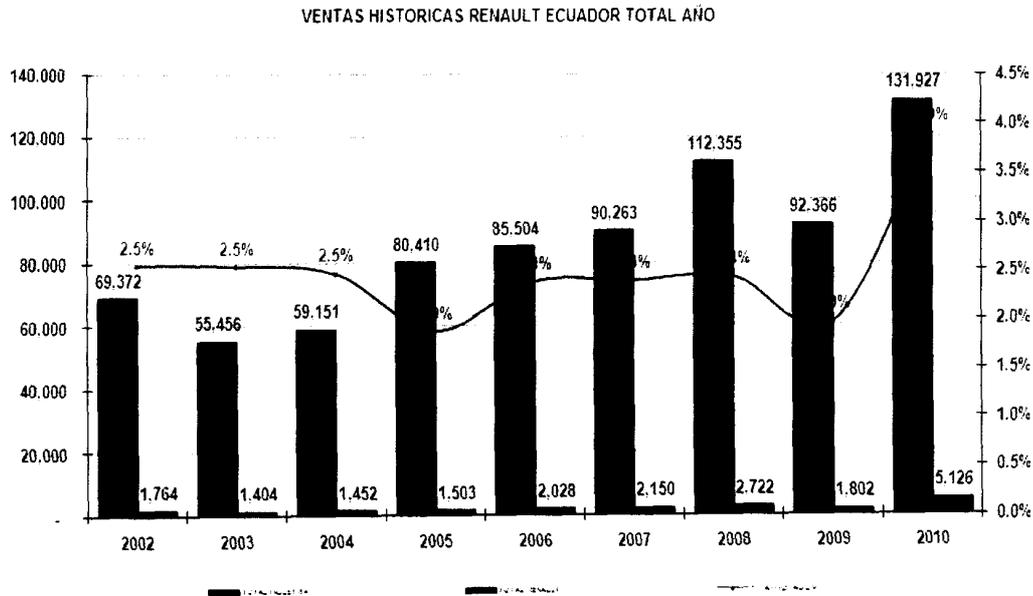


En el acumulado del 2010, Nissan vende 9,407 unidades, representando el 7.1% de participación. En el mes de Diciembre 2009, Nissan vendió 4,930 unidades (incluyen 89 taxis exonerados). Vehiculos Nissan crece en un 92% en relación al año 2009.



En el mes de Diciembre 2010, Nissan vendió 1168 unidades, con un 6,9% de participación de mercado,

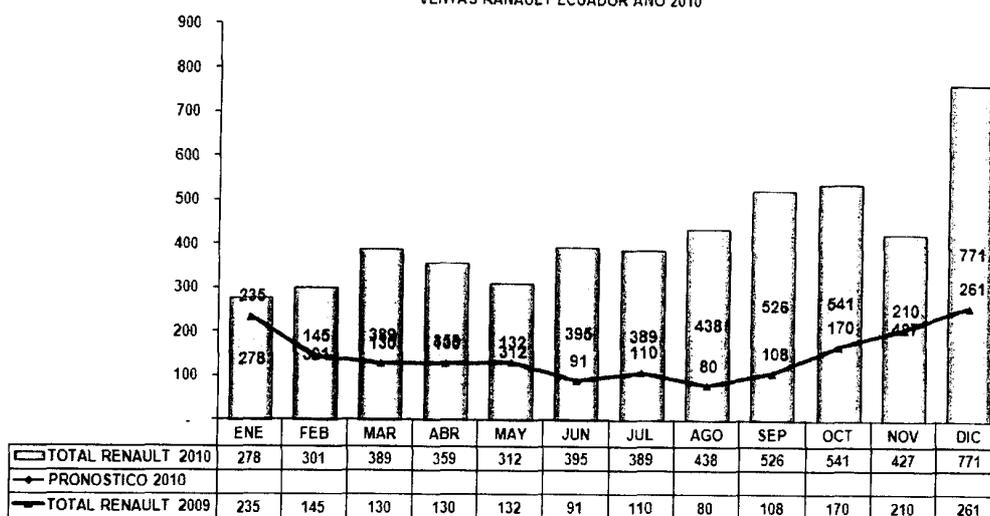
Vehiculos Renault



En el acumulado del año 2010, Renault vende 5,126 unidades, con un 3,9% de participación de mercado. Al mes de Diciembre del 2009, Renault vendió un total de 1,802 unidades, con una participación acumulada de del 2.0%. Vehículos Renault crece en un 184%, en relación al 2009.



VENTAS RENAULT ECUADOR AÑO 2010



Resultados y distribución por Provincia

La concentración principal de venta de vehículos se encuentra entre las provincia de Pichincha y Guayas, sumando entre las dos el 76% de la participación acumulada nacional. Esta distribución se ha mantenido relativamente similar desde el año 2008, con un incremento ligero en participación el provincia del Guayas en el año 2009, sin embargo para el año 2010 se regresa a los nivelesde participación del año 2008para las dos provincias principales.

DETALLE DE VENTA POR PROVINCIA

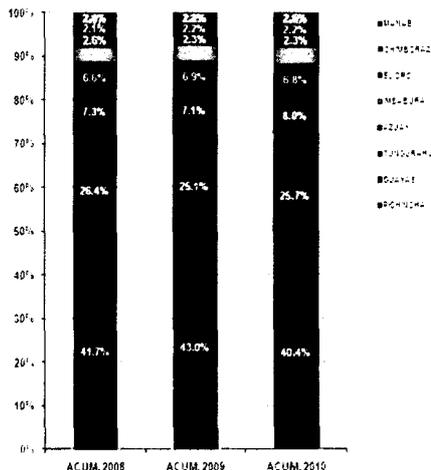
PERIODO: ENERO - DICIEMBRE 2010



VENTAS POR PROVINCIA

PICHINCHA	46.829	39.761	53.271	41,7%	43,0%	40,4%
GUAYAS	29.650	23.229	33.848	26,4%	25,1%	25,7%
TUNGURAHUA	8.251	6.580	10.582	7,3%	7,1%	8,0%
AZUAY	7.457	8.366	8.937	6,6%	6,9%	6,8%
HUAMBURA	3.981	3.290	5.034	3,5%	3,6%	3,8%
EL ORO	2.941	2.125	3.001	2,8%	2,3%	2,3%
CHIMBORAZO	2.321	2.074	2.953	2,1%	2,2%	2,2%
MANABI	2.851	1.993	3.241	2,4%	2,2%	2,5%
LOJA	2.672	1.938	3.029	2,4%	2,1%	2,3%
SANTO DOMINGO	1.972	1.874	2.897	1,8%	2,0%	2,2%
LOS RIOS	1.242	839	1.305	1,1%	0,9%	1,0%
COTOPAXI	754	761	1.229	0,7%	0,8%	0,9%
CAÑAR	426	362	589	0,4%	0,4%	0,4%
ESMERALDAS	407	357	588	0,4%	0,4%	0,4%
ORELLANA	110	187	274	0,1%	0,2%	0,2%
SUCUMBIOS	253	214	408	0,2%	0,2%	0,3%
CARCHI	235	188	297	0,2%	0,2%	0,2%
PASTAZA	148	184	421	0,1%	0,2%	0,3%
OTRAS	55	41	43	0,0%	0,0%	0,0%

PARTICIPACION VENTAS POR PROVINCIA



Resultados Nissan y Renault (participación por Provincia)

Provincia de Pichincha

Pichincha representa la provincia de mayor volumen en ventas en Ecuador, con el 40.4%, dentro de esta participación, Nissan alcanza el 8.7% y Renault el 4.6%.

Sumadas las dos marcas, la participación alcanzada en el periodo Enero- Diciembre 2010 fue de 13,3%, ubicándonos en el segundo lugar después de General Motors en la Provincia de Pichincha.

Provincia de Guayas

La provincia del Guayas representa la segunda provincia de mayor volumen en ventas en Ecuador, con el 25,7%, dentro de esta participación, Nissan alcanza el 5.7% y Renault el 4%.

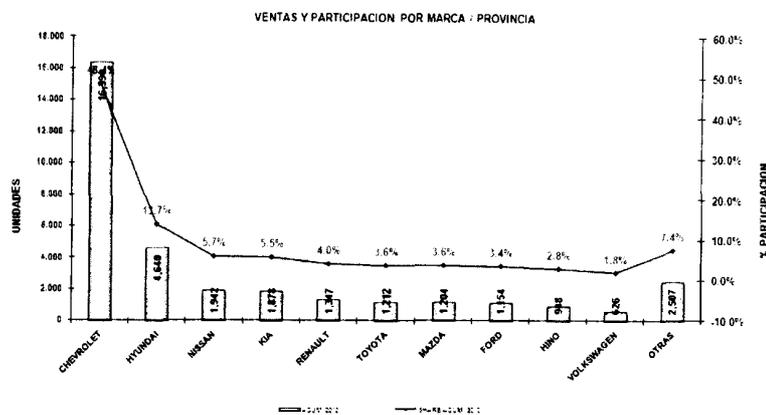
Sumadas las dos marcas, la participación alcanzada en el periodo Enero- Diciembre 2010 fue de 9,73%, ubicándonos en el tercer lugar en esta Provincia, después de Hyundai.

VENTAS POR TIPO DE VEHICULO Y MARCA

PERIODO: ENERO - DICIEMBRE 2010

**AL TOMOTORES
Y ANEXOS**

PROVINCIA: GUAYAS



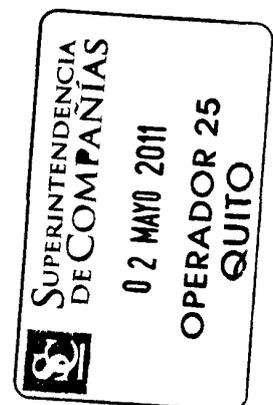
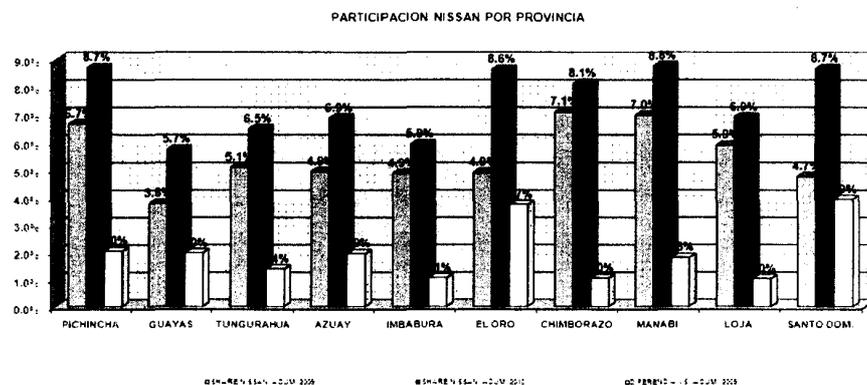
Participación Nissan por provincia

Nissan incrementa su participación en todas las provincias del país, con un promedio del 2% en total, destacando las provincias de El Oro y Santo Domingo, con un crecimiento del 3,7% y 3,9% respectivamente.

DETALLE DE VENTA POR PROVINCIA

PERIODO: ENERO - DICIEMBRE 2010

**AL TOMOTORES
Y ANEXOS**

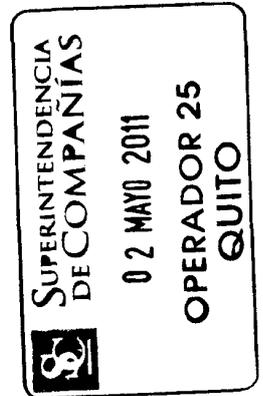
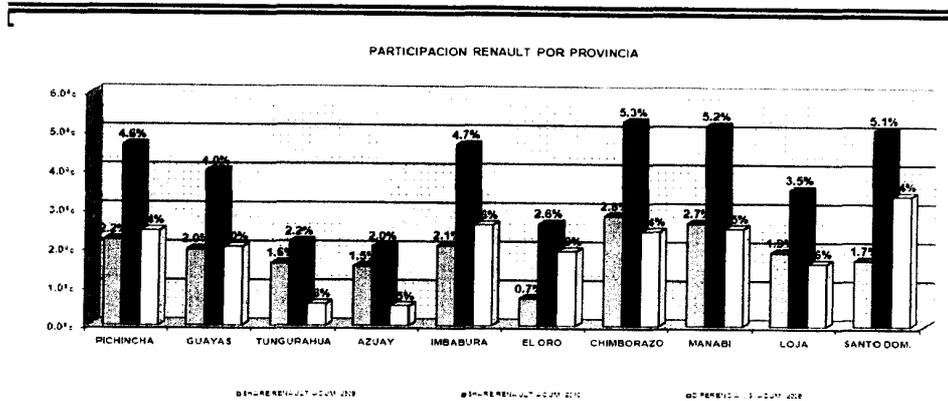


Participación Renault por provincia

Renault incrementa su participación en todas las provincias del país, con un promedio del 2% en total, destacando las provincias de El Chimborazo y Santo Domingo, con un crecimiento del 2,7% y 3,4% respectivamente.

DETALLE DE VENTA POR PROVINCIA
PERIODO: ENERO - DICIEMBRE 2010

**AL TOMOTORES
Y ANEXOS**



D. PRINCIPALES HECHOS A DESTACAR DE CADA UNA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.

El año 2010 unió los esfuerzos de cada una de las áreas de negocios y gestión de la Compañía, traduciéndose a resultados muy importantes para la Compañía.

Las restricciones impuestas por el Gobierno durante el año 2009, permitieron establecer las bases de negociaciones con cada una de las fábricas, Nissan, Renault para fijar estrategias de precios y comerciales que dieron excelentes resultados en el año 2010.

En las líneas de vehículos nuevos, el presupuesto planteado fue superado en las dos marcas, gracias a las estrategias comerciales planteadas y las gamas de producto de cada una de las marcas.

En cuanto a las líneas de repuestos, en el caso de Nissan se superó el presupuesto establecido y en el caso de repuestos Renault nos quedamos con un pequeño rezago.

Es importante destacar que a finales del año 2010, se mantuvieron importantes reuniones con la Fábrica en las cuales se pudo establecer acuerdos y negociaciones importantes de precios y volúmenes, resultados que están ya sintiéndose en el primer trimestre del año 2011.

En el caso de Pirelli, el año 2010 fue un año deprimido, por la falta de capacidad de exportación de Pirelli. En el mes de Septiembre la Fabrica Pirelli modifico su estructura de exportación para el área de mercados andinos con la finalidad de dar mayor soporte y crecimiento en estas zonas. Este cambio estructural en fabrica ha dado ya sus frutos desde noviembre 2010, donde el nivel de ventas se ha incrementado considerablemente, se ha establecido un plan de negocios importante, el mismo que ha recativado ya esta línea de negocio desde inicios del año 2011.

COMPARATIVO REAL vs PRESUPUESTO 2010

Ventas netas	Real	Presupuesto	Cumplimiento
Vehículos Nissan	157,554,507	119,926,907	131%
Vehículos Renault	64,046,548	51,032,709	126%
Repuestos Nissan	10,224,795	8,886,658	115%
Repuestos Renault	3,309,772	4,236,735	78%
Llantas	884,672	4,478,948	20%
Aditivos y lubricantes	700,507	774,907	90%
TOTAL	236,720,802	189,336,864	125%

**AL TOMOTORES
Y ANEXOS**

VEHICULOS NISSAN

Continuando con la filosofía de calidad impartida a nivel mundial por Nissan, el año 2010 se constituyó para la operación de Ecuador, en un año de fortalecimiento de su estructura comercial y de mercadeo enmarcado en las altas exigencias de calidad y procesos de ventas que administra la marca.

La marca nos ha dotado de conocimiento en estándares y normas de manejo de la marca, mismas que son auditadas y calificadas por el fabricante de manera regular. En la certificación del NCAM, hemos obtenido una evaluación del 100% en mandatorio y 97 % en avanzados, lo cual implica un cumplimiento de 220 estándares.

Parte de este fortalecimiento fue el establecer los inicios de un área de CRM (customer relationship management). La administración basada en la relación con los clientes. Si bien CRM, es un modelo de gestión de toda la organización, basada en la orientación al cliente (u orientación al mercado), los inicios se han dado en la línea de vehículos Nissan, lo cual ha permitido enfocar aún más el servicio de calidad hacia el Cliente, y busca integrar la relación completa de venta y postventa con el Cliente, de manera a mantener una relación de largo plazo con el Cliente.

El apoyo de fábrica ha sido fundamental, nos ha otorgado información de procesos (know how de la marca y procesos) lo que nos ha permitido fortalecer la fuerza a la fuerza de ventas, al personal, el conocimiento y análisis de mercado. Adicionalmente hemos recibidos grandes apoyos en incentivos comerciales, apoyando la gestión comercial de la operación en Ecuador.

Por otra parte es importante mencionar que Nissan, evalúa a los Distribuidores en un ranking de bajo, medio o Champion de la Región. El año pasado quedamos tres puntos por debajo de la calificación exigida 77/80 para alcanzar esta categoría. Este año se ha trabajado fuertemente, aspiramos a alcanzar esta categoría.

Adicionalmente, en la parte comercial se fortaleció el equipo humano y la estructura en las áreas de flotas, de distribuidores o dealers, y la red propia.

Este año, se adicionó a la gama de producto nuevos modelos que fortalecieron los segmentos en los cuales participa vehículos Nissan, como son : el Almera, Sentra (B16), Qashqai, Navara

Nissan mantiene una tendencia creciente importante en el mercado automotriz ecuatoriano. Sin embargo el año 2010 se constituye a la fecha el año de mayores resultados, a través de la presencia de la marca en todos los segmentos del sector automotriz.

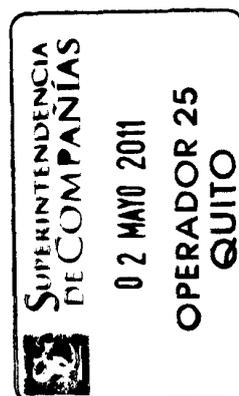
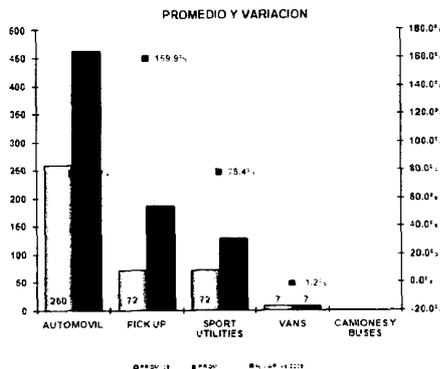
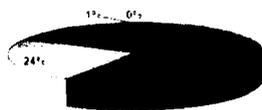
MIX DE PRODUCTO POR MARCA PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2010

**AUTOMOTORES
Y ANEXOS**

MARCA: NISSAN

	PROM. 09
AUTOMOVIL	260
PICK UP	72
SPORT UTILITIES	72
VANS	7
CAMIONES Y BUSES	411

DISTRIBUCION VENTAS POR TIPO DE VEHICULO



De las 9407 unidades vendidas, el 59% de sus ventas corresponde al segmento de automóviles, en el cual los pilares de la marca son el Sentra, Almera y Tiida en cada una de sus versiones. El segmento de automóviles representa el 44% de las ventas del mercado total y tiene un incremento del 59.7% respecto a Diciembre del

2009. Nissan se posiciona como la 4ta marca en el segmento de automóviles, alcanza el 9.6% de participación con 5547 unidades vendidas. Es importante mencionar que para el sector productivo transportista (taxi), la demanda de los vehículos SENTRA y ALMERA (B13) es importante.

El segmento de pick-ups representa el 21% de las ventas totales del país. Con relación al año pasado incrementó en un 31.7%. Chevrolet obtiene el primer lugar del segmento de pick ups. Con una participación del 32%, Mazda está en el segundo lugar con una participación del 26.5% de participación y Nissan está en 5to. Lugar con participación de mercado del 8%.

El 24% del total de ventas de Nissan corresponde al segmento de Pick ups, con sus modelos NP300, Frontier, y fortaleciendo la gama este año con la excelente aceptación de la Navara, modelo que ha tenido un impacto importante en el mercado, modelo que no ha podido suplir la demanda, principalmente por falta de abastecimiento de fábrica a nivel mundial.

Otro segmento importante es el de SUV's, del total de ventas el 16% corresponde a esta categoría, en el cual los productos destacadas son el Xtrail, Xtrail extreme y el ingreso del Qashqai. El segmento de Sport Utilities representa el 24% de las ventas del mercado

Nissan es la 5ta. Marca dentro del segmento de SUV, tiene el 4.8 % de participación.

Las marcas que se mantienen en los tres primeros lugares Chevrolet con el 49.2%, Hyundai con el 16.8 %, Kia con 12.1% y Toyota con el 6.3%.

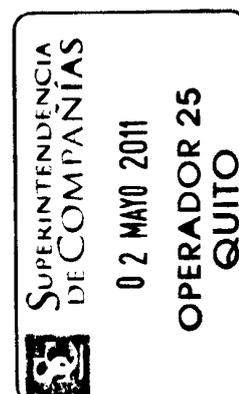
Estos resultados comerciales, se traducen a resultados financieros de importante contribución para el resultado consolidado de Automotores y Anexos S.A.

La rentabilidad operativa de la línea de vehículos Nissan es del 7,32%.

Vehículos Nissan contribuye con el 67% de las ventas, y con el 70% de la Utilidad Operativa de Automotores y Anexos.

La composición de ventas entre la operación retail y la operación Wholesale es de 63% y 37% respectivamente, la contribución a la utilidad operativa es del 76% en Retail y del 24% en Wholesale, siendo el 8% de rentabilidad en relación a ventas la operación retail y del 4% de rentabilidad la operación Wholesale.

	31 de diciembre 2010		31 de diciembre 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	164.379.667		81.724.792	
<i>Descuentos</i>	6.825.160	4,15%	2.774.984	3,40%
<i>Ventas Netas</i>	157.554.507	100%	78.949.808	
<i>Ingresos operativos</i>	1.969.873	1,25%	1.053.480	1,33%
<i>Costos</i>	139.161.222	88%	68.795.089	87%
<i>Utilidad bruta</i>	20.363.159	12,92%	11.208.198	14,20%
<i>Gastos de Ventas</i>	7.309.651	4,64%	4.644.187	5,88%
<i>Logística</i>	2.267.605	1,44%	1.946.249	2,47%
<i>Mercadeo</i>	2.111.457	1,34%	769.978	0,98%
<i>Gastos Administrativos</i>	1.524.768	0,97%	1.428.722	1,81%
<i>Utilidad operativa</i>	11.528.740	7,32%	5.135.290	6,50%
<i>Gastos financieros</i>	2.614.366,45	1,66%	2.144.177	2,72%
<i>Ingresos/Egresos no operacionales</i>	2.503.120,26	1,59%	1.230.109,14	1,56%
<i>Gastos corporativos</i>	3.285.184,07	2,09%	1.290.968,39	1,64%
UTILIDAD	8.132.310	5,16%	2.930.253	3,71%



La operación de esta línea de negocio se duplica en relación al año 2009, creciendo en un 100% a nivel de ventas netas, y en un 125% en rentabilidad operativa.

Si bien el margen operativo de esta línea se incrementó en un 1%, debido a la subida de costos, como el impuesto a la salida de capitales, precios de fábrica y aranceles; es importante destacar la gestión en control y reducción de los principales gastos, logística, mercadeo y gasto financiero; así como la importante gestión con fábrica en negociación de precios y volúmenes, contribuyendo fuertemente en el incremento del margen operativo.

VEHICULOS RENAULT

Esta línea de negocio, fue la que sufrió el mayor impacto por las medidas tomadas por el Gobierno Nacional en el año 2009, la eliminación de las preferencias arancelarias, y la implementación de la salvaguarda cambiaria, lo que implicó un 47% de nuevos impuestos que impidió que Renault tenga un desempeño normal.

A finales del 2009 se restituyeron las preferencias arancelarias, lo cual permitió negociar con Renault el año 2010, sentando las bases de crecimiento y resultados alcanzados.

En ese sentido, durante el año 2009, se establecieron varias reuniones con la Renault SAS, con el objetivo de establecer estrategias que permitan a la marca fortalecerse en el año 2010. Se realizaron varias negociaciones importantes de precios y gama producto que tuvieron sus excelentes resultados en el año 2010, una vez que se restituyeron las preferencias arancelarias con Colombia.

Adicionalmente se fortaleció un equipo de mercadeo alineado a la filosofía de la marca, departamento que trabajó fuertemente en posicionar a la marca en la mente del Cliente del segmento de automóviles. Este departamento está aún en proceso de estructuración, por los nuevos retos que los resultados del 2010 exigen a la marca.

Es importante destacar que Fábrica, Renault ha apoyado la operación del Ecuador con incentivos comerciales y de mercadeo importantes, permitiendo tener un mayor presupuesto para campañas publicitarias y administración comercial.

Los resultados de la operación de Renault en Ecuador llevaron a ponerla a niveles de una filial de Renault 'por haber alcanzado el mayor porcentaje de crecimiento de la región en ventas. La Fábrica ha otorgado por este logro un premio de categoría mundial, en el cual la operación de Renault Ecuador obtuvo el primer puesto en crecimiento en ventas a nivel mundial. Este acontecimiento llena de mucho orgullo a la Compañía y a todos quienes formamos parte de Automotores y Anexos S.A., comprometiendo aún más a todo el equipo a exigirse y ponerse metas retadoras.

Los resultados son tan importantes, que Vehículos Renault tuvo un crecimiento del 184% en ventas y en participación de mercado, pasando del 2% en el 2009 al 3.9% en el 2010, y de 1,802 unidades vendidas en el 2009 a 5,126 unidades en el 2010.

El principal segmento en el cual participó Renault en el 2010, es el segmento de vehículos, con sus modelos logan en todas sus versiones, sanderó en todas sus versiones, y stepway .

El segmento de automóviles representa el 44% de las ventas del mercado y tiene un incremento del 59.7% respecto a Dic. del 2009. Renault es la 5ta. marca en volumen en el 2010 con un share del 8.8%

DATOS POR MARCAS

MES DE DICIEMBRE				MARCA	VOLUMEN PERIODO ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE 2010							
UND	% VARIAC	UND	% PARTIC		UND	UND	% VARIAC	% PARTIC	VAR. PART.	% PARTIC	% PARTIC	
2010	2010	2009	2010		2010	2009	2010vs2009	2010	2010vs2009	2009	2008	
3.018	40.2%	2.152	40.0%	CHEVROLET	25.094	18.391	36.4%	43.6%	-7.4%	51.0%	51.3%	
1.558	280.0%	410	20.7%	HYUNDAI	9.889	4.068	143.1%	17.2%	5.9%	11.3%	12.8%	
725	81.3%	400	9.6%	KIA	6.059	3.103	95.3%	10.5%	1.9%	8.6%	3.8%	
640	128.6%	280	8.5%	NISSAN	5.547	3.120	77.8%	9.6%	1.0%	8.8%	6.6%	
769	194.8%	261	10.2%	RENAULT	5.078	1.797	182.6%	8.8%	3.8%	5.0%	5.8%	
260	100.0%	130	3.4%	VOLKSWAGEN	1.261	1.212	4.0%	2.2%	-1.2%	3.4%	2.4%	
134	-22.5%	173	1.8%	TOYOTA	1.134	2.103	-46.1%	2.0%	-3.9%	5.8%	6.8%	
117	408.7%	23	1.6%	MAZDA	958	393	143.8%	1.7%	0.6%	1.1%	3.3%	
70	48.9%	47	0.9%	SKODA	745	776	-4.0%	1.3%	-0.9%	2.2%	1.9%	
41	70.8%	24	0.5%	CHERY	319	76	319.7%	0.6%	0.3%	0.2%	0.3%	
51	59.4%	32	0.7%	PEUGEOT	297	418	-28.9%	0.5%	-0.6%	1.2%	1.7%	
156	218.4%	49	2.1%	OTROS	1.222	615	98.7%	2.1%	0.4%	1.7%	3.3%	
7.539	89.4%	3.981	100%	TOTAL	57.603	36.072	59.7%	100%		100.0%	100.0%	

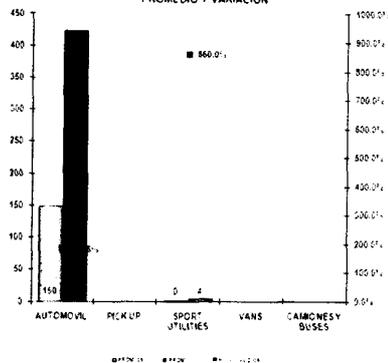
MARCA: RENAULT

	PRODA 09
AUTOMOVIL	150
PICK UP	
SPORT UTILITIES	0
VANS	
CAMIONES Y BUSES	150

DISTRIBUCION VENTAS POR TIPO DE VEHICULO



PROMEDIO Y VARIACION



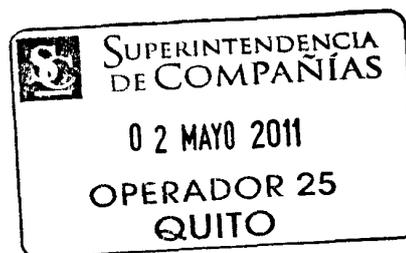
A finales del año 2010, Renault introduce su nuevo modelo en SUVs, Koleos, el cual ha logrado una buena acogida, sobre todo en el modelo privilege. Con esto la marca, ya ingresa a competir en el segmento de Suv's a precios competitivos, parte de los resultados de las negociaciones realizadas con Fábrica en el último trimestres del 2009.

Las perspectivas de la marca para el año 2011 son muy interesantes, con la fuerte posibilidad del ingreso de nuevos modelos.

Estos resultados comerciales, y el importante crecimiento de la operación de la marca, se traducen a resultados financieros de importante contribución para el resultado consolidado de Automotores y Anexos S.A.

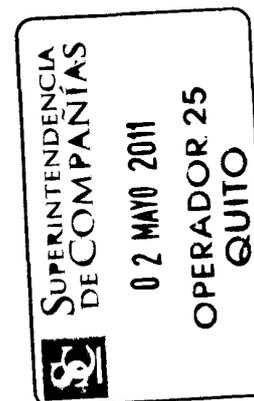
La rentabilidad operativa de la línea de vehículos Renault es del 6,55%.
 Vehículos Renault contribuye con el 27% de las ventas, y con el 25% de la Utilidad Operativa de Automotores y Anexos.

La composición de ventas entre la operación retail y la operación Wholesale es de 62% y 39% respectivamente, la contribución a la utilidad operativa es del 56% en Retail y del 44% en Wholesale, siendo el 6% de rentabilidad en relación a ventas la operación retail y del 8% de rentabilidad la operación



**VEHICULOS RENAULT
ESTADO DE RESULTADOS**

	31 de diciembre 2010		31 de diciembre 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	66.804.075		22.114.175	
<i>Descuentos</i>	2.757.528	4,13%	505.724	2,29%
<i>Ventas Netas</i>	64.046.548		21.608.450	
<i>Ingresos operativos</i>	0	0,00%	0	0,00%
<i>Costos</i>	54.480.415	85,06%	18.502.513	85,63%
<i>Utilidad bruta</i>	9.566.133	14,94%	3.105.937	14,37%
<i>Gastos de Ventas</i>	4.426.559	6,91%	1.652.664	7,65%
<i>Logística</i>	943.696	1,47%	497.830	2,30%
<i>Mercadeo</i>	2.133.220	3,33%	359.117	1,66%
<i>Gastos Administrativos</i>	942.900	1,47%	907.655	4,20%
<i>Utilidad operativa</i>	4.196.674	6,55%	545.619	2,53%
<i>Gastos financieros</i>	869.570,91	1,36%	452.045	2,09%
<i>Ingresos/Egresos no operacionales</i>	826.473,71	1,29%	346.718,84	1,60%
<i>Gastos corporativos</i>	1.179.179,82	1,84%	551.254,65	2,55%
UTILIDAD	2.974.397	4,64%	(110.962)	-0,51%



La operación de esta línea de negocio crece en el 196% en ventas brutas, en relación al año 2009, creciendo en un 200% a nivel de ventas netas, y en un 669% en rentabilidad operativa.

En esta línea el costo de ventas se mantuvo estable, debido a la o compensación de la desgravación con el incremento en precios de los vehículos, acuerdo negociado con Fábrica.

Sin embargo en esta línea también se trabajó en una gestión en control de gastos y reducción de los principales gastos, logística, mercadeo y gasto financiero, así como la importante rotación de inventario de esta línea que es inferior a 12 meses al año, contribuyeron a incrementar el porcentaje margen operativo en relación a ventas significativamente..

Hoy las dos marcas contribuyen positivamente al margen neto de la operación de Automotores y Anexos S.A., en los años anteriores únicamente Vehículos Nissan contribuía positivamente.

RED

Tanto para las líneas de vehículos nuevos como para el Area de Postventa, el 2010 ha sido un año fundamental, ya que hemos desarrollado importantes proyectos a nivel de operación e infraestructura consolidando la red de servicios a nivel nacional.

Se realizaron importantes inversiones en red Ayasa como en red de distribuidores; abrimos 3 centros de colisiones a nivel Nacional, uno en red Ayasa (Carlos Julio) y dos en red de distribuidores (Audesur y Vallemotros). Dos centros de servicio se inauguraron uno en Machala y el segundo en Santo Domingo, completando así la presencia de posventa en las ciudades en las que se comercializa los vehículos de las marcas Nissan y Renault.

REPUESTOS (POSTVENTA)

Para el área de repuestos el año 2010 ha sido un buen año en el cual cumplimos los presupuestos de venta de repuestos a nivel general con un 103% cerrando el año con ventas de 13,534,576 USD.

Repuestos Nissan

Esta línea de negocio, tuvo muy buenos resultados en el año 2010, alcanzado un 112% de cumplimiento del presupuesto establecido a inicios de año, de ventas de US\$ 8,8MM.

A pesar de que el servicio de fábrica no ha sido el más óptimo, se pudo sobrellevar las deficiencias de fábrica en el surtido de repuestos haciendo que el año 2010 en la marca Nissan sea un año del crecimos al mismo ritmo del parque vehicular Nissan.

El principal indicador del desempeño del negocio de repuestos es la venta de partes por parque vehicular y en este año tuvimos un resultado muy positivo quedando 15 puntos sobre el presupuesto negociado con Nissan Mexicana, colocando a la operación de Ecuador sobre la media de la región de LAC en esta importante métrica. Los presupuestos de compras también fueron alcanzados.

Este crecimiento en gran parte obedece al apoyo recibido por parte de la Fábrica, quien ha compartido con nosotros mucha información de conocimiento (know how) en procesos y estándares de calidad para postventa.

Como parte del cumplimiento de estos estándares, con el apoyo de Nissan y del Tecnológico de Monterrey, estamos por culminar el proceso de certificación de ASDOS, proceso en el cual se está certificando a Quito y Guayaquil en la operación de Postventa (servicios y repuestos), certificación que se obtendrá para el mes de Junio 2011. Adicionalmente en la calificación de NCAM para postventa hemos superado en 4 puntos el objetivo planteado, cumpliendo con los 200 estándares establecidos.

Los niveles de ventas, crecen en un 34%, y se mejoran los niveles de margen bruto de 47% a 55%. El margen

El resultado de este crecimiento obedece al crecimiento del parque automotor, generado en los buenos resultados comerciales de los últimos años.

Adicionalmente, como gestión interna, se ha trabajado mucho en mejorar la estructura del área, así como en el perfil del recurso humano a cargo de las operaciones de análisis de pedidos.

Otro factor importante es que se está estableciendo un enfoque comercial, creando una area de mercadeo que trabaje en posicionar al área de postventa en los Clientes mediante estrategias de mercadeo y publicidad.

Es importante destacar que los resultados acumulados de esta línea de negocio, incluyen una importante baja de inventarios de alrededor de \$1,5MM, lo cual impacta directamente en la línea negativamente en un 25% en relación al año 2009.

Sin incluir la baja de inventarios el crecimiento de la utilidad de repuestos Nissan es del 51%, generado por un incremento en ventas, mejora del margen y reducción de gastos operaciones, pasando del 25% en relación a ventas en el año 2009, al 19% en el 2010.



**REPUESTOS NISSAN
ESTADO DE RESULTADOS**

	Diciembre 2010		Diciembre 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	10.146.485		8.753.086	
<i>Descuentos</i>	1.446.862		1.123.146	
<i>Ventas Netas</i>	8.699.623		7.629.940	
<i>Costos</i>	4.618.769	46%	4.044.897	46%
<i>Utilidad bruta</i>	4.080.854	59%	3.585.043	59%
<i>Gastos de Ventas</i>	840.435	10%	912.866	12%
<i>Gastos Administrativos</i>	774.998	9%	971.483	13%
<i>Utilidad operativa</i>	2.465.421	28%	1.700.694	22%
<i>Ingresos/Egresos no operacionales</i>	(1.558.093,00)		(19.503,74)	
UTILIDAD*	907.328,00	10%	1.215.335,06	16%

Repuestos Renault

El 2010 para Renault fue un año complejo, la falta de competitividad en precio de repuestos complicó el negocio de partes y accesorios de la marca, logrando cumplir el 78% del presupuesto del año en ventas. Otro factor importante que impacta el resultado de la línea de negocio es la mecánica simple de los modelos Logan y Sandero que hace que la retención de servicio sea más baja que la que actualmente tenemos en la línea de Nissan.

En el área de repuestos se están realizando cambios importantes en los equipos de trabajo, se identificó las áreas en la que podemos mejorar y ser más eficientes tanto en procesos internos como en procesos comerciales. Renovamos el área de pedidos buscando gente que pueda manejar el inventario de repuestos de una manera más óptima. Reforzamos ventas a concesionarios y mercadeo posventa, con esto vamos a tener una mayor agresividad hacia el mercado y aprovechar las oportunidades de negocio.

En base a estos resultados se realizaron varias negociaciones con la Fábrica, logrando un acuerdo importante de volúmenes y precios que permitan a la línea generar resultados positivos y rentables, así como el mejorar la percepción de costo de los Clientes dueños de vehículos Renault, esas negociaciones se reflejarán en el año 2011.

El presupuesto establecido a inicios de año, de ventas fue de US\$ 4,2MM, alcanzando niveles reales de US\$ 3,9MM. Los niveles de ventas se mantuvieron en relación al 2009 y los niveles de margen bruto crecieron apenas en un 1% entre el año 2010 y 2009.

Esta línea al igual que la línea de repuestos Nissan, sufrió una baja de inventario obsoleto de alrededor de \$500mil, impactando directamente la rentabilidad. Previo la baja de inventario la rentabilidad de repuestos Renault alcanzó niveles del 22% en relación a ventas, mientras que después de la baja la rentabilidad es del 7,45%

Para el 2011 se continuará con los procesos de certificación y aplicación de los estándares de fábrica para todas las líneas de negocio de posventa.

El enfoque comercial será más agresivo, presionando a la red de concesionarios a que se alineen a los objetivos de la empresa y de las fábricas, desarrollando el canal de venta mayorista y consolidando el negocio de accesorios.



REPUESTOS RENAULT
ESTADO DE RESULTADOS

	31 de diciembre 2010		31 de diciembre 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	3.896.755		3.929.791	
<i>Descuentos</i>	586.983	15,06%	563.933	14,35%
<i>Ventas Netas</i>	3.309.772		3.365.858	
<i>Ingresos operativos</i>	0	0,00%	0	0,00%
<i>Costos</i>	1.870.475	56,51%	1.938.967	57,61%
<i>Utilidad bruta</i>	1.439.297	43,49%	1.426.890	42,39%
<i>Gastos de Ventas</i>				
<i>Logística</i>	416.791	12,59%	418.660	12,44%
<i>Mercadeo</i>	62.858	1,90%	81.550	2,42%
	2.157	0,07%	638	0,02%
<i>Gastos Administrativos</i>	300.672	9,08%	490.209	14,56%
<i>Utilidad operativa</i>	721.834	21,81%	518.021	15,39%
<i>Gastos financieros</i>	-	0,00%	318.737	9,47%
<i>Ingresos/Egresos no operacionales</i>	(475.375,00)	-14,36%	162.639,50	4,83%
<i>Gastos corporativos</i>	-	0,00%	590.518,93	17,54%
UTILIDAD	246.459	7,45%	(228.595)	-6,79%

En esta línea también, como gestión interna, se ha trabajado mucho en mejorar la estructura del área, así como en el perfil del recurso humano a cargo de las operaciones de análisis de pedidos.

Otro factor importante es que se está estableciendo un enfoque comercial, creando una área de mercadeo que trabaje en posicionar al área de postventa en los Clientes mediante estrategias de mercadeo y publicidad.

Con las negociaciones favorables alcanzadas con fábrica, se aspira a tener resultados interesantes en el año 2011.

Pirelli

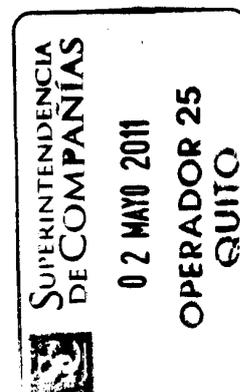
El año 2010, fue un año en el cual la línea de negocio Pirelli no pudo operar por falta de producto debido a que Pirelli no tuvo capacidad de proveer a la región con producto.

Este año se procedió a realizar acercamientos con fábrica para retomar el negocio, logrando importantes acuerdos y compromisos de las dos partes, y gracias a los cambios internos en Pirelli, se ha podido establecer un plan de negocios interesante para el 2011.

El año 2011 Pirelli ha retomado el negocio, planteado niveles importantes de ventas de alrededor de los \$ 4MM, con lo cual la línea generará resultados positivos. Los niveles de ventas alcanzados, obedecen principalmente a la venta promocional del inventario existente.

LLANTAS
ESTADO DE RESULTADOS

	31 de diciembre 2010		31 de diciembre 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	1.412.602		5.238.601	
<i>Descuentos</i>	527.930	37,37%	1.694.997	32,36%
<i>Ventas Netas</i>	884.672		3.543.604	
<i>Ingresos operativos</i>	0	0,00%	0	0,00%
<i>Costos</i>	686.445	77,59%	2.623.843	74,04%
<i>Utilidad bruta</i>	198.227	22,41%	919.762	25,96%
<i>Gastos de Ventas</i>				
<i>Logística</i>	248.636	28,10%	529.731	14,95%
<i>Mercadeo</i>	52.544	5,94%	204.724	5,78%
	1.269	0,14%	2.211	0,06%
<i>Gastos Administrativos</i>	152.210	17,21%	156.330	4,41%
<i>Utilidad operativa</i>	(202.619)	-22,90%	233.701	6,60%



Aditivos

La línea de Cyclo tuvo un crecimiento del 15% en ventas, y una importante mejora en el margen bruto de 3 puntos porcentuales, logrando así una utilidad operativa del 27% en relación a ventas y una utilidad antes de impuestos del 13% en relación a ventas.

Esta línea ha demostrado tener un potencial interesante, enfocándolo en programas comerciales apoyados por una estructura de mercadeo que apoye la venta de paquetes de productos a través de las principales líneas de la Compañía, como son las líneas de vehículos nuevos.

ADITIVOS ESTADO DE RESULTADOS

	31 de diciembre 2010		31 de diciembre 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	785.294		690.115	
<i>Descuentos</i>	84.787	10,80%	93.939	13,61%
<i>Ventas Netas</i>	700.507		596.177	
<i>Ingresos operativos</i>	0	0,00%	0	0,00%
<i>Costos</i>	508.878	72,64%	448.892	75,30%
<i>Utilidad bruta</i>	191.629	27,36%	147.285	24,70%
<hr/>				
<i>Gastos de Ventas</i>	53.306	7,61%	63.211	10,60%
<i>Logística</i>	8.476	1,21%	12.541	2,10%
<i>Mercadeo</i>	236	0,03%	4.668	0,78%
<i>Gastos Administrativos</i>	48.740	6,96%	56.151	9,42%
<i>Utilidad operativa</i>	89.583	12,79%	27.922	4,68%



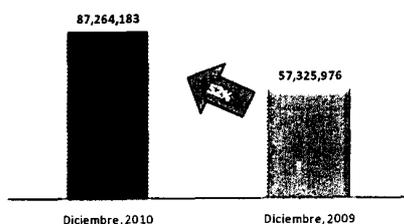
E. RESULTADOS FINANCIERO AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.

I. BALANCE GENERAL

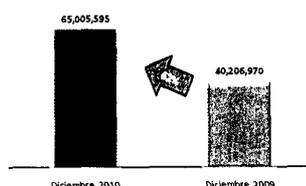
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. BALANCE GENERAL COMPARATIVO 2010 - 2009

	Diciembre, 2010		Diciembre, 2009		% Var
ACTIVOS	87,264,183	100%	57,325,976	100%	52%
<i>Activos corrientes</i>	67,468,420	77%	47,740,469	83%	41%
<i>Caja Bancos</i>	6,000,446	7%	3,614,892	6%	66%
<i>Inversiones</i>	17,658	0%	5,505,920	10%	-100%
<i>Cuentas y Doc por cobrar</i>	25,073,416	29%	16,425,791	29%	53%
<i>Inventarios</i>	30,131,942	35%	16,680,025	29%	81%
<i>Pagos anticipados y Otras CXC</i>	4,099,509	5%	4,343,738	8%	-6%
<i>Impuestos anticipados</i>	2,145,449	2%	1,160,103	2%	85%
<i>Activos fijos</i>	8,847,348	10%	4,533,855	8%	95%
<i>Otros Activos</i>	10,948,415	13%	5,051,652	9%	117%
PASIVOS+ PATRIMONIO	87,264,183		57,325,976		52%
PASIVOS	65,005,595	100%	40,206,970	100%	62%
<i>Pasivos Corrientes</i>	43,227,742	66%	39,496,231	98%	9%
<i>Obligación financiera</i>	28,716,167	44%	27,717,402	69%	4%
<i>Proveedores nacionales</i>	3,352,609	5%	2,405,289	6%	39%
<i>Proveedores exterior</i>	2,588,156	4%	4,575,116	11%	-43%
<i>Compañías relacionadas</i>	-	0%	19,416	0%	-100%
<i>Anticipo clientes</i>	2,780,550	4%	2,917,606	7%	-5%
<i>Provisiones nómina&gastos</i>	2,097,639	3%	573,532	1%	266%
<i>Provisiones intereses</i>	353,851	1%	374,638	1%	-6%
<i>Impuestos</i>	3,338,770	5%	913,232	2%	266%
<i>Pasivos largo plazo</i>	21,777,853	34%	710,739	2%	2964%
<i>Obligaciones financieras</i>	20,512,106	32%	90,929	0%	22458%
<i>Jubilación patronal</i>	1,265,747	2%	619,810	2%	104%
PATRIMONIO	22,258,588	100%	17,119,006	100%	30%
<i>Capital pagado</i>	8,952,535	40%	8,952,535	52%	0%
<i>Reservas</i>	3,639,876	16%	3,502,763	20%	4%
<i>Resultados Acumulados</i>	4,126,595	19%	3,264,448	19%	26%
<i>Resultados antes de impuestos</i>	5,539,582		1,399,260		296%

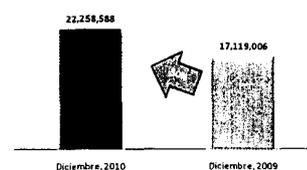
Evolución activos 2009-2010



Evolución pasivos 2009-2010



Evolución patrimonio 2009-2010





• ANALISIS DE LOS ACTIVOS

Activos	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
Caja, bancos e Inversiones	1,950,649	3,227,409	3,749,772	9,120,812	6,018,105
Cuentas por cobrar	8,134,528	12,518,796	18,818,917	13,850,929	23,453,422
Menos: Provision Incobrables	(84,687)	(197,335)	(233,458)	(244,280)	(434,299)
Inventario	23,429,386	17,346,081	31,281,878	19,438,014	30,861,018
Gastos e Impuestos Anticipados y otros	4,593,051	5,393,650	7,916,769	5,503,841	6,244,957
Activos Corrientes	38,022,927	38,288,601	61,533,878	47,669,315	66,143,202
Activo Fijo (Bruto)	4,612,470	6,529,057	7,439,767	7,851,190	12,650,574
Menos: Depreciación Ac.	(2,042,662)	(2,338,723)	(2,794,665)	(3,317,335)	(3,803,227)
Activo Fijo Neto	2,569,808	4,190,334	4,645,102	4,533,855	8,847,348
Otros Activos	3,952,177	3,853,226	4,303,227	5,122,804	12,273,633
Préstamos Relacionadas	2,847,835	2,753,529	2,952,907	2,819,141	2,054,294
Inversiones Largo Plazo (LP)	1,104,342	1,099,697	1,350,320	1,350,320	1,473,320
Otros Activos	-	-	-	953,343	1,092,276
Derechos fiduciarios	-	-	-	-	7,653,743
Activos Totales	44,544,912	46,332,161	70,482,207	57,325,975	87,264,183

En lo referente al nivel de activos de Automotores y Anexos S.A. se puede determinar que éstos vienen marcando una tendencia creciente entre 2006 y 2010. Pasando de US\$ 44.55 millones en diciembre de 2006 a US\$ 70.48 millones en diciembre de 2008. Sin embargo en diciembre de 2009, éste rubro disminuye en 18.67% con respecto a 2008, producto de un decremento en inventario, y cuentas por cobrar entre otros, causado por las limitaciones a las importaciones establecidas en el año 2009 (cupos, salvaguarda y eliminación de preferencias arancelarias); para diciembre de 2010, los activos vuelven a incrementarse llegando a US\$ 87.26 millones.

Al 31 de diciembre de 2010, el activo total estuvo compuesto por un 75.86% por activos corrientes mientras que el restante 24.13% estuvo compuesto por activos no corrientes.

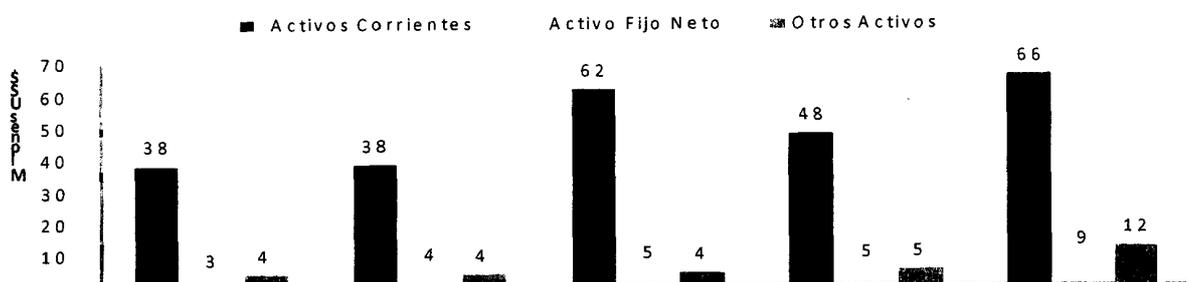
El activo corriente estuvo integrado principalmente por cuentas por cobrar (36%), Inventarios (46.7%) y pagos realizados por anticipado (9.2%). Dentro de los activos corrientes se destaca el importante incremento del inventario con respecto a diciembre de 2009, resultado del importante crecimiento en ventas en las líneas de vehículos nuevos principalmente.

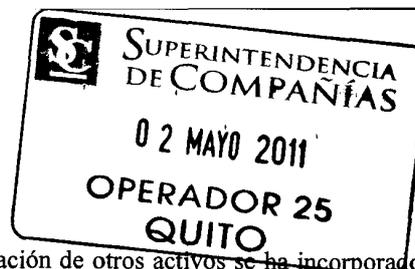
Respecto al activo no corriente se observa que ha mantenido una estructura creciente, a diciembre de 2010 el 42% lo componen los activos fijos netos, el 15% otros activos no corrientes, el 36% por derechos fiduciarios, mientras que el restante 7% está integrado por inversiones a largo plazo.

El crecimiento en Activo fijo, obedece a la adquisición del terreno de 14mil m2 ubicado al norte de la ciudad de Quito, en las calles Azucenas y Granados. Terreno que permite al momento administrar las bodegas de vehículos nuevos y colisionados (TallerAuto), y que en un futuro se visualiza adecuarlo como Talleres Autorizados que permitan cubrir la demanda por el fuerte crecimiento de la operación.

Entre los hechos relevantes a destacar en el año 2010, es la importante baja de inventarios obsoletos, misma que asciende a 2MM.

Evolución activos





Adicionalmente se debe destacar que dentro de la clasificación de otros activos se ha incorporado la cuenta de Derechos Fiduciarios, cuenta creada para la administración de la transferencia de los flujos comprometidos por la emisión de la Titularización de flujos futuros, instrumento financiero del mercado de valores, que fue emitido a finales del año 2010, con una calificación AAA dada por la Pacific Credit Rating en el proceso de la emisión.

Durante el 2010 se trazó como objetivo entrar a participar en el mercado de valores con un proceso de titularización de flujos futuros por un monto de US \$15 Millones con pago de capital e intereses trimestral a 4 años.

El objetivo principal era buscar un mecanismo de financiamiento a largo plazo con tasas más competitivas que las de la banca tradicional. En Noviembre los títulos se pusieron a la venta en el mercado de valores y para el 31 de Diciembre ya se había colocado US \$11.1 Millones (74% del total). A inicios del 2011 se colocó el total de la emisión de US\$ 15 millones:

La tasa de rendimiento promedio de colocación fue del 7.02%, con un cupón del 7,25%, al colocarse los títulos con premio, se generó una utilidad en la venta de los títulos de \$106 mil.

Los niveles de reducción del costo financiero, por los \$15MM, son de un 1.93%. De una tasa corporativa del 8,95% al 7,02% por los \$15MM.

• ANALISIS DE LOS PASIVOS

Pasivos	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
Deuda Financiera CP	24,454,348	24,030,162	39,035,937	27,717,402	28,716,167
Cuentas por Pagar Proveedores y otras	4,954,739	4,138,213	11,154,572	9,917,427	8,721,315
Otras Pasivos	3,111,205	3,169,628	3,396,615	1,861,401	5,790,260
Pasivos Corrientes	32,520,292	31,338,003	53,587,124	39,496,230	43,227,742
Deuda Financiera LP	-	-	-	90,929	9,380,106
Titularización					11,132,000
Jubilación Patronal	497,279	530,229	615,425	619,810	1,265,747
Total Pasivos Largo plazo	497,279	530,229	615,425	710,739	21,777,853
Total Pasivos	33,017,571	31,868,232	54,202,549	40,206,969	65,005,595

Por su parte, si bien el pasivo en monto se duplica del año 2006 al 2010, los niveles de endeudamiento en relación a ventas, a patrimonio y a los activos de la compañía ha venido reduciéndose consistentemente desde el año 2009.

Con niveles de Pasivos de \$33MM en el 2006, y ventas netas de \$89MM, los niveles de endeudamiento representaban el 37% de las ventas y un apalancamiento de 3,47 veces en relación al patrimonio.

Desde finales del año 2008, los esfuerzos se han centrado en reducir fuertemente los niveles de deuda de la Compañía.

En el año 2010, los niveles de deuda en relación a ventas del 27%, y el apalancamiento en relación al patrimonio es de 2,83 veces.

Cabe mencionar que a diciembre de 2009, los pasivos decrecieron en relación a los registrados en el 2008 ubicándose en US\$ 40.21 millones, debido a que la empresa registró una disminución importante en las obligaciones financieras a corto plazo y otras cuentas por pagar; pero para diciembre 2010, esta cuenta volvió a incrementarse a US\$ 64.90 millones

para el último trimestre del año, esto obedece a la adquisición del terreno ubicado en Azucenas valorado en US \$ 4 millones, financiado a 5 años.

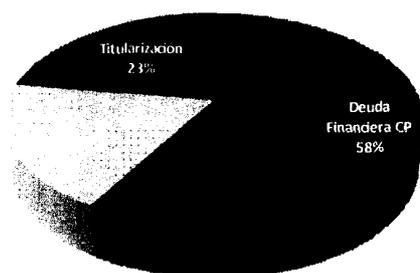
EL ingreso a Mercado de Valores a través de la colocación de títulos de la primera titularización de flujos futuros, permitió reestructurar el 23% de nuestros pasivos totales a Largo Plazo, adicionalmente el

refinanciamiento de las deudas del exterior a 2 años por US\$ 5 MM , nos ha permitido reestructurar el 40 % del pasivo a Largo plazo, fortaleciendo nuestro balance y posición financiera.

La estructura de Balance es fuerte, y nos abre nuevas puertas y posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento importantes, inclusive a retomar planteamientos con las fábricas de tener acceso a líneas de crédito directas.

En cuanto a las obligaciones con instituciones bancarias, de los 48 millones de deuda 28 millones se encuentran en el corto plazo y los 20 restantes en el largo plazo, situación que trae varios beneficios: más holgura a tesorería, mejora nuestros ratios de liquidez y por otro lado permite rotar más al capital de trabajo, disminuyendo el costo financiero.

Estructura obligaciones



Los niveles de líneas de crédito aprobadas para el año 2010, quedaron cortos, por el crecimiento importante en la operación de la Compañía.

Esto se suplió con capital de trabajo por los buenos niveles de liquidez alcanzados y por el ingreso de la venta de la emisión de títulos de flujos.

Sin embargo para el año 2011, se han planteado ya los incrementos requeridos a cada una de las Instituciones Financieras, buscando obtener niveles de líneas para operaciones de capital de trabajo y de comercio exterior de \$68MM.

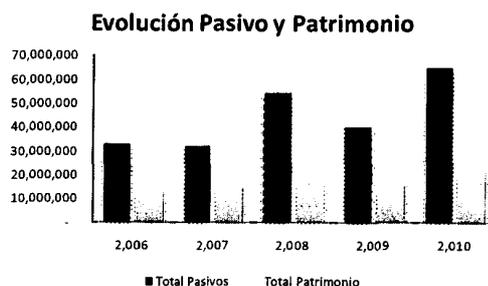
Es importante destacar que uno de los objetivos planteados desde el año 2008, fue el de desconcentrar el riesgo y dependencia con el sistema financiero, diversificando las líneas de crédito en los principales Bancos del sistema financiero, y en el año 2010 inclusive ingresando al mercado de valores.

La estructura de pasivos y deuda actual adicionalmente a los beneficios financieros de incremento de capital de trabajo, de liquidez y de reducción de costo financiero, pone a la Compañía en una posición mucho más fuerte de negociación para financiamiento a través del mercado de valores o de fuentes internacionales, y sobre todo fortalece la posición de liquidez de la Empresa.

• ANALISIS DE PATRIMONIO

Finalmente, el patrimonio está determinado por una tendencia creciente a lo largo de los períodos analizados, pasando de US\$ 13.57 millones en diciembre de 2006 a US\$ 22.26 millones en diciembre de 2010 debido a la adecuada gestión de la empresa que le ha permitido obtener resultados acumulados positivos.

Patrimonio	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
Resultados Acumulados	11,527,341	14,463,929	16,279,658	15,719,746	16,719,006
Resultado del Año	2,047,747	1,500,585	1,815,727	1,399,260	5,539,582
Total Patrimonio	13,575,088	15,964,514	18,095,385	17,119,006	22,258,588
Pasivo y Patrimonio	46,592,659	47,882,746	72,297,984	57,325,975	87,264,183



II. ESTADO DE RESULTADOS 2010

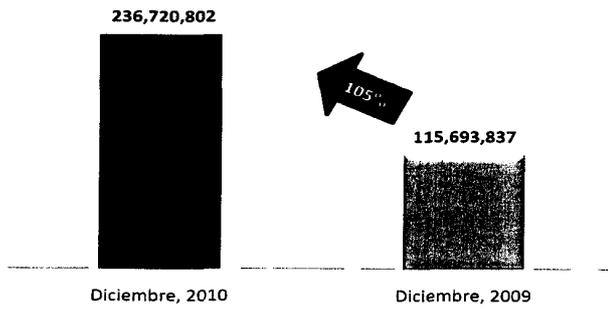
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO 2010 - 2009

	Diciembre, 2010		Diciembre, 2009	
<i>Ventas Brutas</i>	248,950,052		122,450,559	
<i>Descuentos</i>	12,229,250	4.91%	6,756,723	5.52%
<i>Ventas Netas</i>	236,720,802		115,693,837	
<i>Ing. Operativos</i>	1,969,873	0.83%	1,053,480	0.91%
<i>Costos</i>	201,326,204	84.35%	96,354,202	82.53%
<i>Utilidad Bruta</i>	37,364,471	15.78%	20,393,115	17.63%
<i>Gastos de Ventas</i>	13,439,731	5.68%	8,221,318	7.11%
<i>Marketing</i>	4,272,723	1.80%	1,138,997	0.98%
<i>Logística</i>	3,470,676	1.47%	2,969,340	2.57%
<i>Conexos</i>	657,061	0.28%	473,025	0.41%
<i>Gastos Administrativos</i>	11,220,932	5%	7,889,631	6.82%
<i>Utilidad operativa</i>	12,703,809	5%	4,282,166	4%
<i>Gastos financieros</i>	4,889,578	2.07%	3,775,970	3.26%
<i>Otros gastos</i>	2,133,633	1%	81,432	0%
<i>Otros ingresos</i>	3,442,005	1%	2,008,876	2%
<i>Utilidad antes de impuestos</i>	9,122,603	3.85%	2,433,640	2.1%
<i>Utilidad Neta</i>	5,539,582		1,399,260	

El año 2010 fue un año excepcional en ventas y rentabilidad para Automotores y Anexos, pasando de 6.729 unidades vendidas en 2009 a 14.533 unidades en 2010. A nivel de ventas netas consolidada a pesar de haber planteado un presupuesto para 2010 agresivo ya que se proponía un crecimiento del 64% respecto al año 2009; los resultados superaron esa cifra llegando a un cumplimiento presupuestario del 125%. Esto en valores monetarios representan 236 millones, si comparamos con las ventas del año 2009 que fueron de US \$115 Millones, el crecimiento fue del 105%.

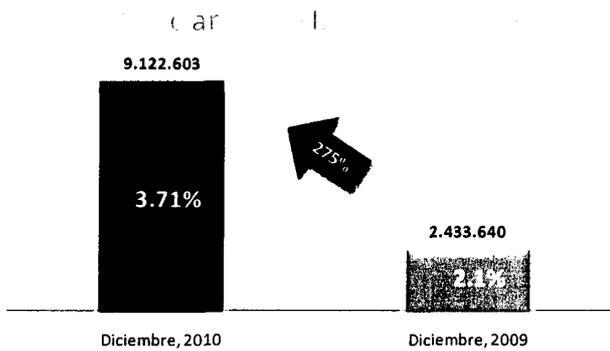
Automotores y Anexos S.A. AYASA ha mostrado una tendencia creciente en la evolución de sus ingresos, el cual se expresa en los niveles de crecimiento de ventas alcanzados por sus diferentes líneas del negocio. Es así que en diciembre de 2006, registró ingresos netos por US\$ 89.69 millones y al finalizar el 2010 estos ascendieron a un monto de US\$ 236.72 millones. Cabe señalar que la tasa de crecimiento registrada en diciembre de 2010 fue de 105.21% frente a diciembre de 2009 (US\$ 115.69 millones).

Evolución Ventas Netas 09-10

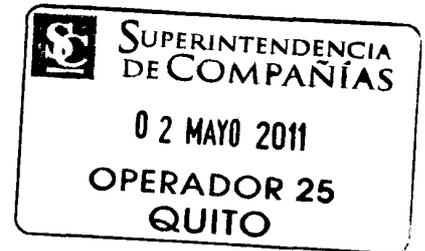


En el caso del cumplimiento de las metas de rentabilidad operativa, los resultados fueron positivos superando los objetivos planteados en el presupuesto con un nivel consolidado de cumplimiento del 126.

Parte importante de los resultados están atados a la gestión realizada en reducción y control de gastos, principalmente en gastos de logística presentaron una reducción del (-1.1%), gastos administrativos (-2.08%), y financieros (-1.2%) respecto del año anterior.

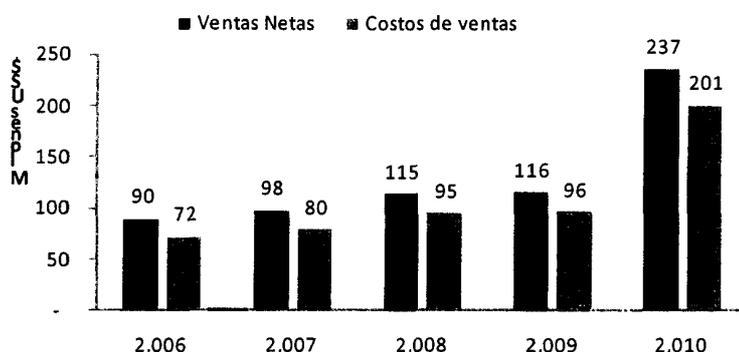


Este año se realiza la transición del esquema contable ecuatoriano NEC, al esquema de Normas Internacionales NIFF, como parte de los análisis realizados de las principales cuentas del Balance se depuraron las principales cuentas, principalmente en la cuenta de inventarios.



Los costos de ventas han presentado una tendencia general creciente, se evidencia en los resultados obtenidos durante los períodos analizados, en diciembre de 2006 los costos de ventas alcanzaron US\$ 72.15 millones, representando 80.4% de los ingresos netos, mientras que a diciembre de 2010 estos ascendieron a US\$ 201.33 millones, los cuales representaron 85.05% de los ingresos netos.

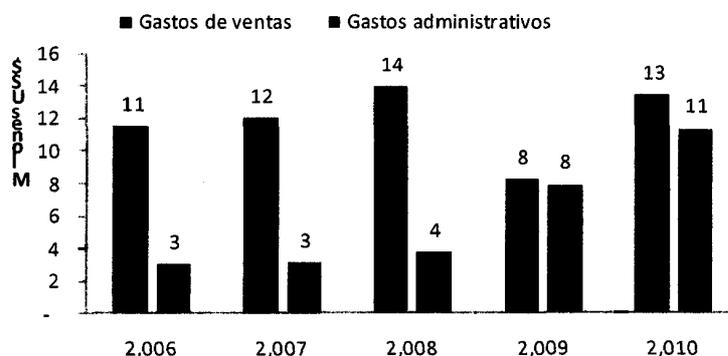
Evolución ventas & costos



Este incremento histórico en los costos operacionales esta determinado básicamente por el incrementos de sus costos de importación, consistentemente a la alza, precios de fabrica tanto Nissan como Renault, así como también incremento de aranceles.

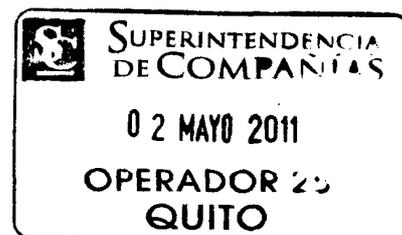
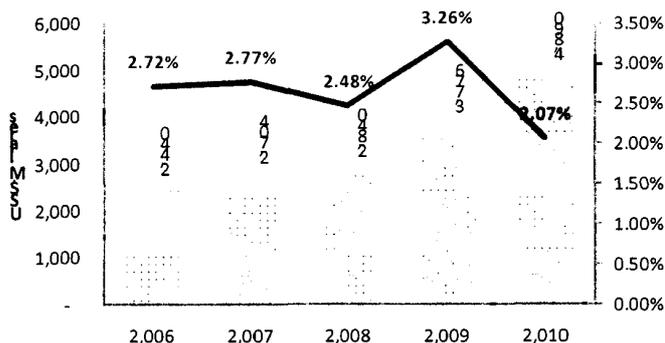
En relación a los gastos operativos, a diciembre de 2010 la empresa registró US\$ 24.81 millones, cifra superior en términos monetarios a los años anteriores, sin embargo representaron el 10.51% sobre los ingresos netos de la empresa, porcentaje inferior al alcanzado en el similar periodo de 2009 (13.93%), con un ahorro de 3.42 puntos porcentuales, debido a que la empresa ha estado manejando una política orientada hacia la reducción de gastos. Desde inicios del año 2009 la tendencia de los gastos operativos es decreciente.

Evolución gastos operativos



Producto del aumento en los costos de venta y disminución en gastos operativos la empresa generó un margen operativo para diciembre 2011 de 5.29%, mismo que registro un incremento frente al registrado en el mismo periodo de 2009 (3.70%). A pesar de estos resultados la empresa obtuvo una utilidad operativa que ascendió a US\$ 12.55 millones, superior en 192.97% a la evidenciada en diciembre de 2009 (US\$ 4.28 millones).

Evolución gasto financiero



Por su parte, los gastos financieros han registrado un comportamiento creciente durante el período analizado, determinando que en diciembre de 2006, alcanzaron un monto de US\$ 2.44 millones, mostrando una participación de 2.71% dentro de los ingresos netos, mientras que a diciembre de 2010, estos ascendieron a US\$ 4.89 millones, con una participación de 2.06% frente a los ingresos neto, porcentaje inferior respecto de diciembre 2009 se ubicaban en 3.77 millones, es decir el 3.28%, respecto de las ventas netas

Para diciembre de 2010, Automotores y Anexos S.A. AYASA generó una utilidad neta US\$ 5.49 millones (2.32% sobre ventas netas), cifra que registró un importante incremento frente al establecido en 2009 de US\$ 1.39 millones (1.21% sobre ventas), explicado principalmente por el incremento en el volumen de ventas y los ahorros generados.

CONTRIBUCION POR LINEA DE NEGOCIO

INGRESOS

De las ventas netas totales, Vehículos Nissan fue la línea que más aportó con el 66% o US \$157 Millones. La línea de Vehículos Renault aportó con el 27% del total e las ventas equivalente a ventas de USD \$64 Millones. Sumadas las dos líneas de vehículos representan el 93.6% del total de las ventas con ingresos de US \$221 Millones.

Repuestos Nissan tuvo niveles de ventas de USD \$10.2 Millones (4.32%); Repuestos Renault USD \$3.3 Millones (1.40%); y Aditivos USD \$700 Mil (0.3%).

Llantas con ventas de USD \$884 Mil (0.37%) sufrió de problemas con entrega de stock por las fabricas lo que le afecto el volumen de ventas inicialmente proyectado.

Datos en US\$Miles

Líneas	Vehículos Nissan	Vehículos Renault	Repuestos Nissan	Repuestos Renault	Llantas	Aditivos
Ventas Netas	157,554.51	64,046.55	10,224.80	3,309.77	884.67	700.51
%Aporte Línea	66.58%	27.08%	4.32%	1.40%	0.37%	0.30%

GASTOS

A nivel de Gastos Operativos se focalizó el objetivo en obtener reducciones a nivel global en todas las líneas.

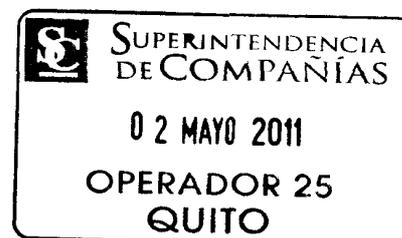
En los gastos de ventas se trabajó con los rubros importantes como el de logística donde se procuró optimizar los procesos y buscar mejores condiciones con los proveedores obteniendo reducciones globales del 1.10% comparado a los niveles del 2009.

En los gastos administrativos se estableció mejores controles para el manejo de pedidos con proveedores, se optimizó el uso de servicios generales, se gestionó para obtener mejoras de condiciones de los seguros, para mencionar algunos puntos. Estas gestiones produjeron reducciones en los niveles de gastos administrativos en todas las líneas de alrededor del 2% comparado a los niveles del 2009.

Datos en US\$Miles

Líneas	Vehículos Nissan	Vehículos Renault	Repuestos Nissan	Repuestos Renault	Llantas	Aditivos
Gastos de Vts	7,309.65	4,426.56	840.43	416.79	248.64	53.31
Gastos Administrativos*	1,524.77	942.90	775.00	300.67	152.21	48.74
Utilidad Operacional	11,528.74	4,196.67	3,990.99	721.83	(202.62)	89.58
Otros Ingresos y Otros Gastos	2,508.12	826.47	(3,083.27)	(475.38)	27.17	0.21
Utilidad Antes de Impuestos*	14,081.86	5,023.15	907.33	246.46	(175.45)	89.80
%Contribución	69.73%	24.98%	4.51%	1.22%	-0.87%	0.45%

* No se incluye los gastos financieros, ni Gastos Corporativos



UTILIDADES

Tomando las utilidades antes de impuestos (resultados sin gastos financieros y gastos nacionales distribuidos por línea) Vehículos Nissan fue el que más aportó con el 69.73% (US \$14 Millones), seguido por Vehículos Renault con el 24.96% (US \$5 Millones); aportando entre las dos líneas el 94.7% de las utilidades totales de la compañía (US \$19 Millones).

Repuestos Nissan tuvo utilidades de US \$907 Mil (4.51% del total) pero estas fueron afectadas por la baja de inventario de US \$1.5 millones, al igual que Repuestos Renault con utilidades de US \$246 Mil (1.22%) fue afectado por US \$486 Mil de baja de inventarios.

Llantas debido a su nivel reducido de ventas tuvo una pérdida de US \$175 Mil, mientras Aditivos tuvo una utilidad de US \$89 Mil que equivale al 0.45% del total de las utilidades.

CONTRIBUCION POR SUCURSAL

INGRESOS

De la participación de ventas netas del 2010 por sucursal, la red de Distribuidores se encuentra en primer lugar con el 37% que en unidades monetarias es de US \$83.28 millones, seguido por Quito que tiene el 24%, con US \$ 58.04 millones , el tercer lugar lo ocupa Guayaquil con el 22% o US \$53.54 millones, mientras que Ambato, Cuenca y Manta tienen el 8%, 6% y 3% respectivamente, que van entre US \$19 millones para Ambato y US \$14 millones para Cuenca.

	Quito	Guayaquil	Ambato	Manta	Cuenca	Distribuidores	Consolidado
Ventas Netas	58,038,062	53,543,021	19,101,048	8,516,937	14,239,371	83,282,362	236,720,802
	24%	22%	8%	3%	6%	37%	

	Quito	Guayaquil	Ambato	Manta	Cuenca	Distribuidores	Consolidado
Gastos de ventas	5,342,755	3,802,868	1,385,455	598,054	957,562	1,319,368	13,406,060
Gastos administrativos	3,997,477	1,575,042	632,797	207,042	382,042	162,813	6,981,725
Utilidad operativa	3,268,322	4,156,923	1,386,873	776,912	1,130,054	6,282,112	16,976,686
Contribución	19%	24%	8%	5%	7%	37%	100%

UTILIDAD OPERATIVA

En cuanto a la utilidad operativa siguiendo la misma tendencia de las ventas netas, la red de Distribuidores ocupa el primer lugar con una contribución del 37%, pero Guayaquil registró una mejor utilidad operativa que Quito, fue del 24% , mientras que Quito del 19% esto obedece que algunos de los gastos administrativos de Tallerauto se cargan a la sucursal, pero se reembolsan y a nivel de P y G compensa con la línea posterior (Otros ingresos no operativos), siguiendo con el análisis Ambato, Cuenca y Manta contribuyen con el 8%, 7% y 5% respectivamente.

III. PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

Rentabilidad

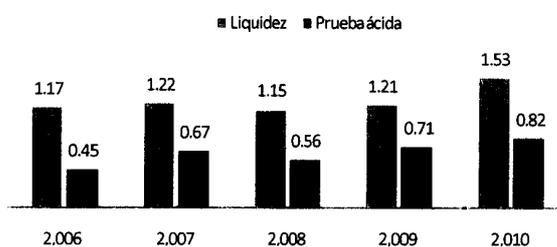
Los indicadores de rentabilidad de AYASA históricamente han presentado un comportamiento variable, es así que el indicador de rentabilidad sobre los activos (ROA), pasó de 4.60% en diciembre de 2006 a 6.30% en diciembre de 2010. De igual manera el índice de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), pasó de 15.08%, en diciembre de 2006 a 10.03% en diciembre de 2008, mientras que en diciembre de 2010 registró un aumento considerable, ubicándose en 24.71%. Para los dos casos, el aumento de los indicadores de rentabilidad presentados durante el 2010 es consecuencia de una mayor generación de utilidad neta por el creciente aumento de las ventas y ahorros generados.

Rentabilidad	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
ROS Tasa de retorno sobre ventas	2.28%	1.54%	1.58%	1.21%	2.34%
ROA Tasa de retorno activo total	4.60%	3.24%	2.58%	2.44%	6.35%
ROE Tasa de retorno patrimonio	15.08%	9.40%	10.03%	8.17%	24.89%

Liquidez

AYASA ha presentado una liquidez variable desde el 2006, pero a partir del 2008 la tendencia ha sido creciente pasando de un índice de 1.15 para finales del 2008 a 1.53 para el 2010, la prueba ácida ha seguido las mismas tendencias que el índice de liquidez así para 2006 se encontraba en 0.45 pero en el 2010 se encuentra en el 0.82

Evolución índice de liquidez



Apalancamiento Financiero actividad

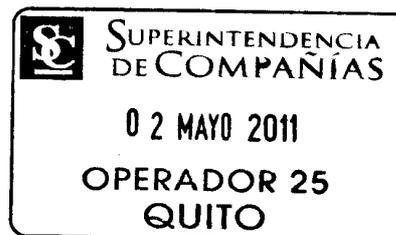
En lo referente al apalancamiento de la empresa, el ratio de endeudamiento patrimonial (pasivo total/patrimonio) muestra una tendencia variable entre el año 2006 y el año 2010, en este lapso de tiempo pasó de 2.4 veces a 2.94 veces respectivamente.

El nivel de endeudamiento en 2010 creció en 26%, debido principalmente a la adquisición del terreno ubicado en Azucenas, y a la colocación de la titularización. Cabe recalcar que estos créditos son a largo plazo.

Endeudamiento	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
Deuda total /Activos	0.7	0.7	0.8	0.7	0.7
Deuda total /Patrimonio	2.4	2.0	3.0	2.3	2.9
Deuda total /Ventas	0.37	0.33	0.47	0.35	0.27

INDICES DE ACTIVIDAD

Actividad	2006	2007	2008	2009	2010
Días Inventario	69	50	62	26	34
Días Cobro de Inventario	32	46	58	55	44
Días Pago	17	23	11	14	7
Rotacion de Inventario (veces al año)	5.2	7.1	5.8	14	11



IV. Cumplimiento de Disposiciones Legales, de las que emanan del Estatuto Social y de las Resoluciones adoptadas por los organismos de Administración.

Automotores y Anexos S.A. (AYASA) ha cumplido celosamente con todas las disposiciones contempladas en las diferentes Leyes y Reglamentos que norman la actividad empresarial, así como las que constan en sus Estatutos Sociales, tales como:

- a) Ha declarado y pagado sus impuestos en forma total y oportuna, dando cumplimiento de esta forma con todas las obligaciones tributarias.
- b) Remitió a la Superintendencia de Compañías todos los documentos exigidos por la Ley de Compañías.
- c) Pagó los impuestos municipales y cumplió con todas las ordenanzas, leyes y reglamentos emanados por las autoridades seccionales.
- d) Dio fiel cumplimiento a todas las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reglamentos, especialmente los relativos a la facturación, retenciones en la fuente, al impuesto al valor agregado, entre otros.
- e) La administración de la empresa ha cumplido, celosamente, en todos sus actos, las normas establecidas en el estatuto social y las emanadas de las resoluciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio.

V. IMPUESTOS PAGADOS

Durante los años 2010 y 2009 se efectuaron contribuciones al fisco de US\$ 76,442 y US\$ 38,617 millones respectivamente, a través del pago de diferentes tributos.

Un detalle de dicha contribución es como sigue:

IMPUESTOS PAGADOS	2009	2010
Impuesto al Valor Agregado - IVA causado	14.051,00	23.873,00
Impuesto a la renta Causado	669,00	2.215,00
Impuestos Municipales	59,00	71,00
Tributos Importaciones	23.838,00	50.283,00
Total	38.617,00	76.442,00

VI. ESTATUS NIFFS

Dentro del cronograma establecido por la Superintendencia de Compañías, el año 2010 le corresponde a Automotores y Anexos S.A. iniciar con el esquema contable bajo las Normas Internacionales, NIFFS. Durante el año 2009, se ha venido trabajando en los análisis y establecimiento de los impactos financieros que implican el cambio de esquema contable.

Para estos análisis, en cada una de las etapas de diagnóstico, evaluación se ha venido trabajando con el apoyo de las firmas PricewaterhouseCoopers, y Perez Bustamante y Ponce PB&P.

Nos encontramos en la etapa final de cálculo e implementación del primer Estado Financiero bajo Niff para finales del presente mes, marzo 2011.



PUNTOS RELEVANTES A MENCIONAR

Consideramos que este año en los ámbitos comercial, administrativo y financiero han sido exitosos y se han superado las metas propuestas. Sin embargo, durante este año también se han enfrentado procesos de reestructuración de ciertas áreas a fin de mejorar los resultados en el futuro. Las acciones emprendidas están dando sus resultados. Pero para lograr los resultados expuestos en este informe ha sido necesario que tanto el Directorio como la Administración, las áreas comerciales de vehículos nuevos, el área de postventa en la que se incluyen Repuestos y Servicios pongan todos sus esfuerzos y su capacidad.

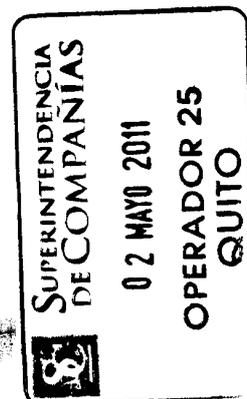
Como parte del crecimiento de la Compañía, es importante destacar que año a año se viene profesionalizando más cada una de las áreas que integran la Compañía al nivel de las exigencias del mercado, del entorno, de la competencia y de los altos estándares de las Fábricas. Hoy el esquema de trabajo en equipo de las áreas ha sido fundamental para alcanzar los resultados que estamos presentando, las áreas comerciales y de negocio se han integrado con las áreas de soporte, trabajando en un mismo sentido y dirección con metas alineadas a las de la Alta Gerencia.

El entorno y los retos a enfrentar se vuelven cada vez más exigentes, una industria cada vez más competitiva y exigencias de nuestras fábricas por los resultados que vamos alcanzando cada vez más importantes. Esto nos exige fortalecernos más para enfrentar estos retos y alcanzar el éxito y crecimiento que buscamos, por tal motivo, la Compañía con el apoyo y dirección del Tecnológico de Monterrey, se ha comprometido con un proceso de Planificación Estratégica con un horizonte de planificación al 2020, para alcanzar metas de crecimiento y rentabilidad exigentes. Hemos iniciado este proceso a finales del año 2010, alcanzando ya un 60% del cronograma establecido.

Este proceso busca el mantener una dirección estratégica, alineando las metas y los recursos de la organización con las oportunidades cambiantes del negocio, a través de una herramienta que nos permita enfrentar las situaciones que se presentan en el futuro, ayudando con ello a orientar nuestros esfuerzos hacia la consecución de las metas que queremos alcanzar.

RUTA
2020
NUESTRO CAMINO AL FUTURO

↑ **RETO**
○ **UNIÓN**
⇄ **TRANSFORMACIÓN**
→ **ACCIÓN**



Decidimos afrontar este **RETO** porque somos un equipo humano comprometido, la hemos denominado RUTA 2020.

Creemos en la **UNIÓN** de nuestros colaboradores que trabajan por una **TRANSFORMACIÓN** estratégica y eficiente que nos conducirá a la excelencia empresarial.

Necesitamos una **ACCIÓN** integral dinámica y de compromiso con el cliente para garantizar que la RUTA 2020 sea todo un éxito.

Nos proyectamos con el compromiso de responsabilidad integral tanto para el cliente como para nuestros colaboradores en base a su satisfacción y bienestar, creando así a un negocio productivo y sostenible basado en valores.

Vamos a construir juntos un camino de responsabilidad integral con el cliente y su entorno con excelencia en calidad y tecnología, **DESARROLLO INTERNO DE NUESTRA GENTE, EFICACIA Y EFICIENCIA, PROCESOS ENFOCADOS AL CLIENTE, TRABAJO EN EQUIPO, CODIGO DE VALORES – ETICA 2020**, Para alcanzar el **ÉXITO**

El Directorio después de conocer y analizar los Estados Financieros en su reunión del 10 de marzo de 2011 propone a los señores accionistas destinar un dividendo de U\$\$ 600,000.00 a los Señores Accionistas y enviar el resto a utilidades no repartidas una vez que se hagan las deducciones legales y con ellos mejorar la posición patrimonial de la empresa. Esta propuesta se la hace en vista de la incertidumbre que existe en el país y la necesidad de contar con los recursos necesarios en caso de producirse alguna situación especial que cambie las condiciones económicas del país en forma drástica.

Con estos resultados Automotores y Anexos S.A. se consolida como una de las empresas más importantes en el Sector Automotriz tanto en capacidad comercial y solidez. Esto nos obliga, no solamente a mantener estas cualidades, sino aún más a mejorar y superarlas.

Finalmente quiero expresar mi profunda gratitud a la Vicepresidencia Ejecutiva por su entrega y compromiso permanente, a la Dirección de Postventa por los logros alcanzados en su área, a los Directores de los Negocios Nissan y Renault por su entrega y compromiso, a la Dirección Financiera Administrativa por la dirección, soporte y compromiso demostrado durante su gestión, a las gerencias de las sucursales de Guayaquil y Manta, jefaturas de negocios y administrativas y a todo el personal que con trabajo y entrega nos han permitido obtener los resultados que quedan a consideración de ustedes.

¡Muchas gracias!

Nicolás Espinosa Maldonado
PRESIDENTE EJECUTIVO



**ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA**

Y

ESTADO DE RESULTADOS

2010



AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE **67,468,420.04**

CAJA GENERAL Y CAJA CHICA	2,613,952.86
BANCOS	3,386,493.54
INVERSIONES TEMPORALES	17,658.38
DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES	30,489,404.05
DERECHOS FIDUCIARIOS	(7,253,645.11)
PRESTAMOS A COMPAÑIAS RELACIONADAS	2,054,293.93
PRESTAMOS Y ANTICIPOS	217,662.59
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	(434,299.46)
INVENTARIOS	12,738,181.04
IMPORTACIONES EN TRANSITO	17,393,760.75
PAGOS ANTICIPADOS	1,528,157.26
ANTICIPO PROVEEDORES	2,410,782.59
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	160,569.02
IMPUESTOS Y RETENCIONES POR COBRAR	2,145,448.61

ACTIVO FIJO **8,847,347.74**

ACTIVO FIJO	12,650,574.38
DEPRECIACION ACUMULADA	(3,803,226.64)

INVERSIONES Y DEUDORES LARGO PLAZO **1,473,320.49**

INVERSIONES Y DEUDORES A LARGO PLAZO	1,473,320.49
--------------------------------------	--------------

ACTIVOS DIFERIDOS **994,950.99**

ACTIVOS DIFERIDOS	994,950.99
-------------------	------------

OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES **8,480,143.49**

INVENTARIO LENTO MOVIMIENTO	729,076.01
DERECHOS FIDUCIARIOS	7,653,742.74
OTROS ACTIVOS	97,324.74

TOTAL ACTIVOS **87,264,182.76**
PASIVO
PASIVO CORRIENTE **43,227,741.99**

PROVEEDORES	5,940,764.98
ANTICIPOS DE CLIENTES	2,780,549.61
PRESTAMOS BANCARIOS	28,716,167.14
IMPUESTOS POR PAGAR	3,338,770.11
PROVISIONES	2,097,638.65
INTERESES POR PAGAR	353,851.50

PASIVO NO CORRIENTE **21,777,853.04**

PRESTAMOS A LARGO PLAZO	20,512,106.00
JUBILACION PATRONAL-DESAHUCIO	1,265,747.03

TOTAL PASIVOS **65,005,595.03**
PATRIMONIO

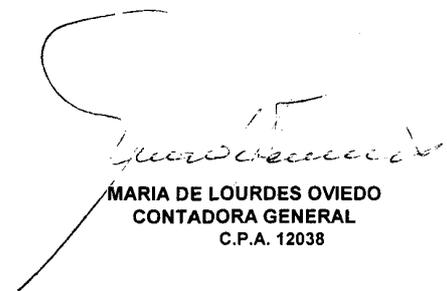
CAPITAL SOCIAL	8,952,535.00
RESERVAS	3,639,875.55
UTILIDADES ACUMULADAS	4,126,595.21

TOTAL PATRIMONIO **16,719,005.76**
TOTAL RESULTADOS DEL PERIODO **5,539,581.97**
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO **87,264,182.76**

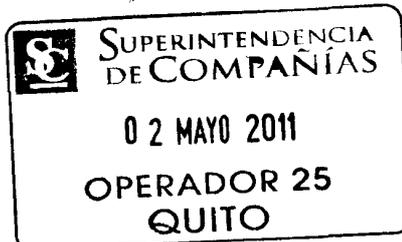
0.0



ING. NICOLAS ESPINOSA
PRESIDENTE EJECUTIVO

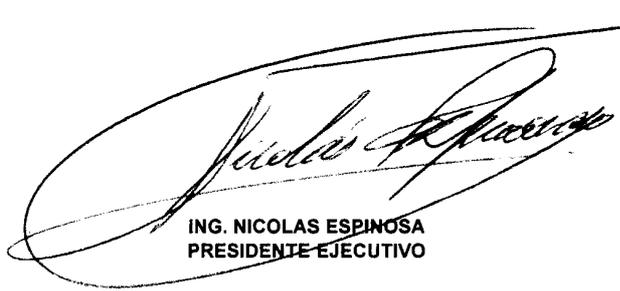


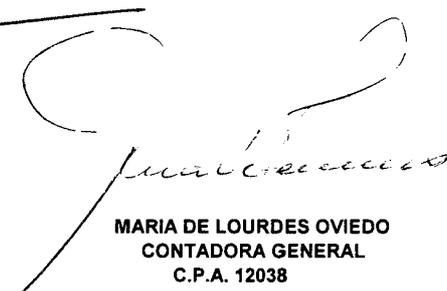
MARIA DE LOURDES OVIEDO
CONTADORA GENERAL
C.P.A. 12038



**AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

VENTAS NETAS	236,720,801.70
COSTO DE VENTAS	<u>201,326,203.87</u>
UTILIDAD BRUTA	35,394,597.83
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	1,969,873.28
GASTOS DE VENTAS	13,439,730.70
GASTOS ADMINISTRATIVOS	<u>10,772,287.03</u>
UTILIDAD OPERACIONAL	13,152,453.39
GASTOS FINANCIEROS	<u>4,889,577.97</u>
UTILIDAD DESPUES DE GASTOS FINANCIEROS	8,262,875.42
OTROS INGRESOS	3,442,004.81
GASTOS NO OPERACIONALES	<u>2,582,277.47</u>
UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES E IMPUESTOS	9,122,602.76
PARTICIPACION TRABAJADORES	1,368,390.41
IMPUESTO A LA RENTA	2,214,630.38
UTILIDAD LIQUIDA :	<u>5,539,581.97</u>
	0.00


ING. NICOLAS ESPINOSA
PRESIDENTE EJECUTIVO


MARIA DE LOURDES OVIEDO
CONTADORA GENERAL
C.P.A. 12038

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
02 MAYO 2011
OPERADOR 25
QUITO