

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPANIA AUDESUR
S.A. A SUS ACCIONISTAS, POR EL AÑO 2014**

De acuerdo a lo estipulado en el estatuto de la compañía y de acuerdo a lo que manda la ley, me permito presentar a consideración de ustedes el informe de labores del año transcurrido entre el 1° de enero y 31 de Diciembre del 2014.

Durante el año únicamente se han desarrollado las actividades legales principalmente, sin registrarse cambios significativos en sus activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.

Informe que lo presento en Febrero del 2015, cuyos anexos emito adjunto al respectivo informe con más detalle.

Atentamente



Juan Fernando Arteaga
Gerente General

AUDESUR S.A.

Cierre Ejercicio 2.014

AUDESUR

Objetivos Principales Planteados 2.014

OBJETIVO

RESULTADO

1.	Mayor enfoque en servicio. Aumentar los volúmenes de negocio en los talleres y los centros de colisiones	1.	Crecimos en el área de servicio sobre el 33%
2.	Regularizar el monto de inventario de repuestos	2.	No se logró regularizar el monto de inventario. Rotación de N & R 1.88
3.	Controlar en lo posible el nivel de inventario promedio de vehículos	3.	Inventario promedio 1.
4.	Tratar de mantener en niveles controlables el gasto financiero	4.	Gasto financiero alto, 514 USD por unidad
5.	Llegar a un resultado en el año positivo, tratar de neutralizar el efecto del impuesto a la renta.	5.	Resultado positivo, pero no suficiente IR si impacto en el patrimonio

SERVICIO

Talleres Quito & Guayaquil
Centros de Colisiones Quito & Guayaquil
BP Repuestos

Objetivos Planteados

1. Para el año 2.014 nos fijamos un ppto. general para el área de servicio muy ambicioso. El crecimiento proyectado en facturación fue del 32.40% y en margen de contribución del 40.17% vs el 2.013.

REPUESTOS	2013	REAL 2014	PPTO 2014	CUMPLIMIENTO	CUMPLIMIENTO CRECIMIENTO
Venta Repuestos	2,021,008.28	2,695,322.98	2,608,922.76	103.3%	33.4%
Costo Repuestos	1,460,592.98	1,953,497.18	2,099,884.74		
Descto. Repuestos	-188,774.68	-248,311.63	0.00		
MARGEN REPUESTOS	371,640.62	493,514.17	509,038.02	97.0%	32.8%
MARGEN TOTAL	18.4%	18.31%	19.51%	93.8%	-0.4%

Cumplimiento del Ppto de Repuestos en un 103% pero el margen solo en un 97%.

El crecimiento real fue de un 33,4%, pero por las políticas de margen que maneja las Marcas no logramos recuperar nuestro margen a los niveles que teníamos presupuestado

Objetivos Planteados

1. Para el año 2.014 nos fijamos un ppto. general para el área de servicio muy ambicioso. El crecimiento proyectado en facturación fue del 32.40% y en margen de contribución del 40.17% vs el 2.013.

TALLER	2013	REAL	PPTO	CUMPLIMIENTO	CRECIMIENTO
Venta Taller	999,987.12	1,357,404.32	1,230,298.27	110.3%	35.7%
Costo Taller	133,674.97	222,916.66	166,306.65		
Descto. Taller	-1,018.53	-793.94	0.00		
MARGEN TALLER	865,293.62	1,133,693.72	1,063,991.62	106.6%	31.0%
MARGEN TOTAL	86.5%	83.52%	86.48%	96.6%	-3.5%

Cumplimiento del Ppto de Servicio en un 110% pero el margen en un 107%.

El crecimiento real fue de un 35.7%

Objetivos Planteados

1. Para el año 2.014 nos fijamos un ppto. general para el área de servicio muy ambicioso. El crecimiento proyectado en facturación fue del 32.40% y en margen de contribución del 40.17% vs el 2.013.

SERVICIO	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas	901,594.74	1,718,963.98	2,469,820.66	3,020,995.40	4,052,727.30
Margen	305,152.99	732,646.09	1,018,937.33	1,236,934.24	1,627,207.89
Tasa Crecimiento ventas		90.7%	43.7%	22.3%	34.2%
Tasa Crecimiento margen		140.1%	39.1%	21.4%	31.6%
Crecimiento acumulado ventas					349.5%
Crecimiento acumulado margen					433.2%

Las tasas de crecimiento en servicio son constantes. Generan una base importante de ingresos. En los últimos 5 años ha crecido significativamente este rubro.

Esto se ha constituido en la base sólida para el futuro de Audesur.

Objetivos Planteados

Absorción objetivo:

1. Absorción servicio sobre gastos fijos 82.3%
2. Absorción servicio sobre total gastos 50.8%

Absorción taller sobre fijo		Absorción taller sobre total gastos	
2010	2011	2012	2013
29.8%	45.0%	65.5%	65.7%
19.6%	27.9%	36.7%	41.6%
			51.9%
			76.4%
			2014

Nuestro objetivo de absorción del 82% no se llevo a cumplir, sin embargo consideramos una base muy solida el tener un 76% de los gastos fijos cubiertos.

Debemos seguir trabajando para subir este indicador a niveles mucho mas agresivos.

BP Repuestos

Los compromisos de compra se cumplieron en Nissan en un 94% y en Renault en un 79%. No fue posible el 100% ya que otro objetivo es el de mejorar la rotación. Es este indicador nuestro mayor problema, pues mantenemos sobre stocks importantes en las dos marcas.

NISSAN	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
INVENTARIO INICIAL	357,241	357,224	337,636	340,749	327,407	322,915	340,524	368,706	346,182	341,039	352,771	328,423	336,704
COMPRAS	81,979	81,249	80,000	91,885	105,482	121,125	123,462	120,582	86,878	126,990	119,144	59,558	
COSTO VENTAS	81,996	100,837	76,887	105,227	109,974	103,517	95,279	143,107	92,021	115,258	143,482	51,277	
INVENTARIO FINAL	357,224	337,636	340,749	327,407	322,915	340,524	368,706	346,182	341,039	352,771	328,423	336,704	
ROTACION	2.75	3.58	2.71	3.86	4.09	3.65	3.10	4.96	3.24	3.92	5.24	1.83	

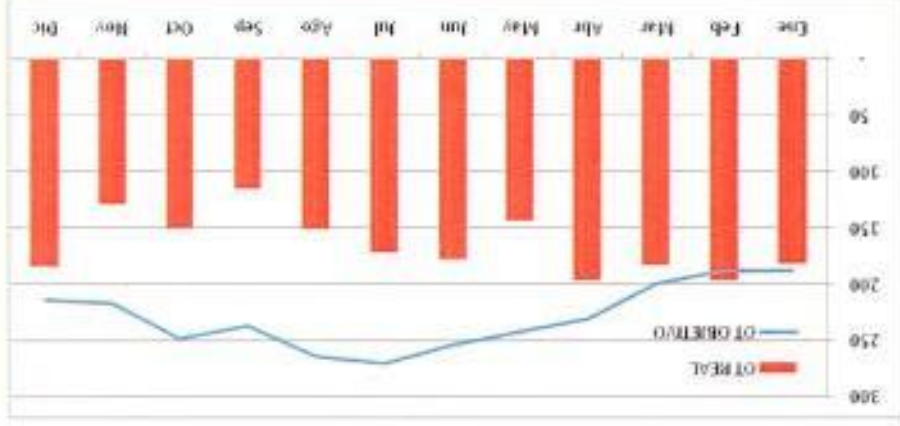
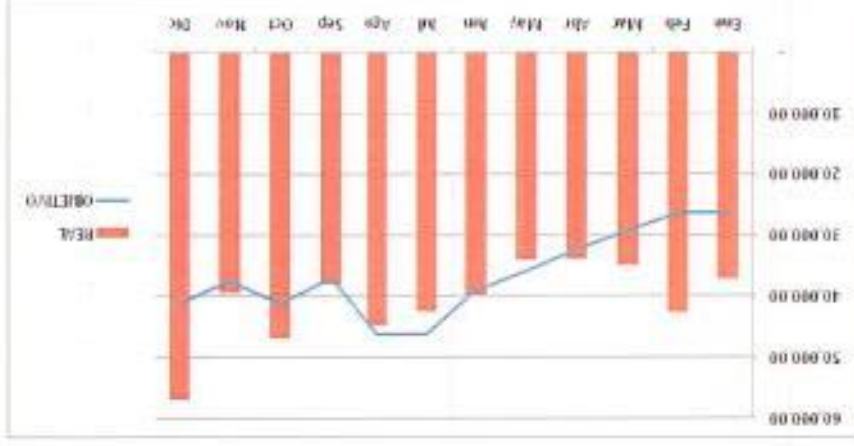
NISSAN	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
BP	80,000	80,000	80,000	90,000	105,000	115,000	120,000	116,000	125,000	116,000	113,000	106,000	1,246,000
REAL	81,979	81,249	80,000	91,885	105,482	121,125	123,462	120,582	86,878	126,990	119,144	59,558	1,198,333
% CUMPLIMIENTO	102%	102%	100%	102%	100%	105%	103%	104%	70%	109%	105%	56%	96%

RENAULT	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
INVENTARIO INICIAL	151,341	157,042	148,902	152,332	144,416	143,210	127,410	146,609	160,048	151,050	161,600	157,537	150,337
COMPRAS	33,928	30,078	36,187	20,164	49,082	21,209	62,101	63,532	29,424	56,969	26,480	16,360	
COSTO VENTAS	28,227	38,218	32,758	28,080	50,288	37,010	42,902	50,092	38,422	46,419	30,543	23,560	
INVENTARIO FINAL	157,042	148,902	152,332	144,416	143,210	127,410	146,609	160,048	151,050	161,600	157,537	150,337	
ROTACION	2.16	3.08	2.58	2.33	4.21	3.49	3.51	3.76	3.05	3.45	2.33	1.88	

RENAULT	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
BP	30,000	30,000	35,000	51,000	49,000	51,000	60,965	56,000	56,000	51,000	51,000	42,000	562,965
REAL	33,928	30,078	36,187	20,164	49,082	21,209	62,101	63,532	29,424	56,969	26,480	16,360	445,514
% CUMPLIMIENTO	113%	100%	103%	40%	100%	42%	102%	113%	53%	112%	52%	39%	79%

TALLERES - Quito

El taller de Quito marca una tendencia de crecimiento durante el año en facturación. Esto se debe a incrementos en la factura promedio, pues el numero de unidades ha decaído. Nuestra factura promedio ha subido en un 50%.



FACTURACION PROMEDIO

Q4	309.53
Q3	292.20
Q2	211.13
Q1	203.81

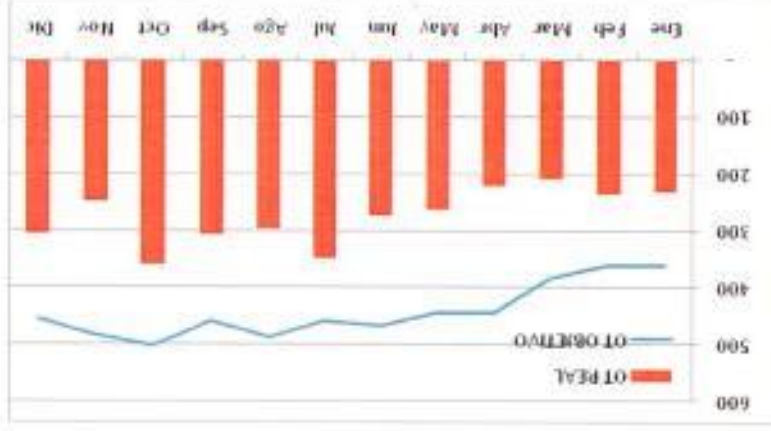
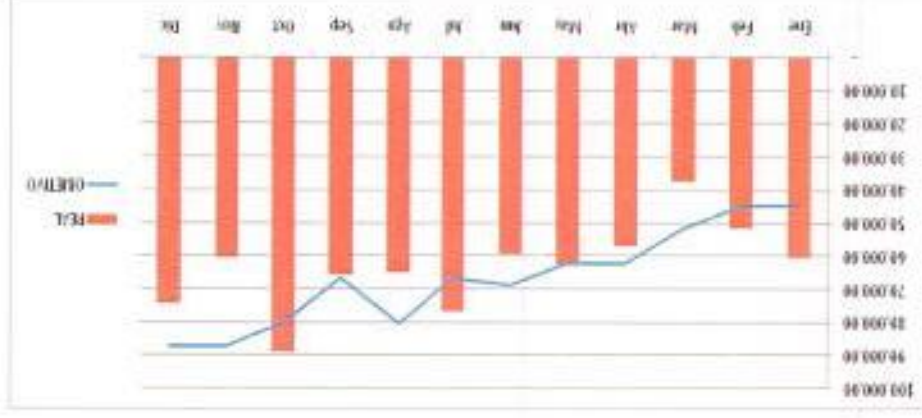
51.9%

TALLERES - Guayaquil

El taller de Guayaquil marca una tendencia de crecimiento durante el año en facturación. Este crecimiento se debe a mejoras en los dos indicadores, ingreso de autos y facturación.

Todavía no se ha logrado llegar a los niveles de numero de autos objetivo.

La factura promedio todavía es mejor a la de Quito, se esta trabajando en este ajuste.



ACTUACION PROMEDIO

Q4	244.81
Q3	217.08
Q2	237.08
Q1	219.33

11.6%

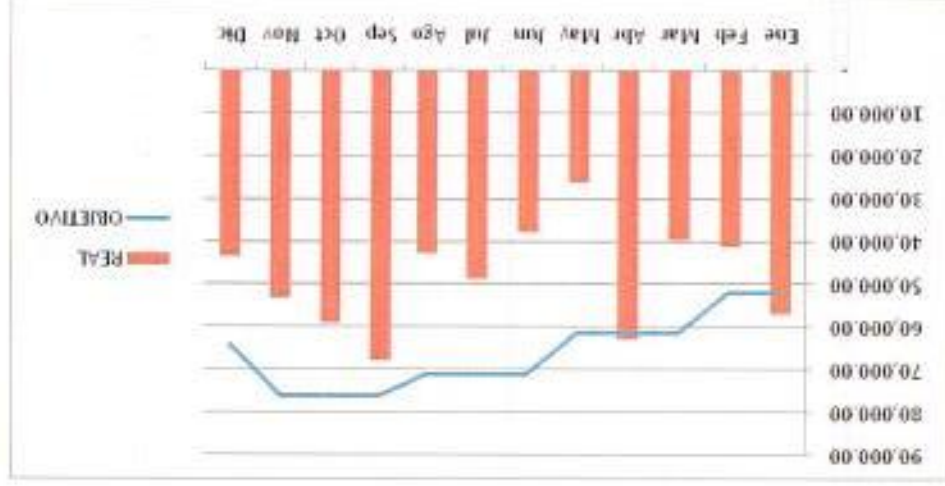
COLISIONES - QUITO

El centro de colisiones no ha logrado generar una tendencia de crecimiento.

Hemos experimentado varios problemas con este canal: resistencia de los seguros, problemas de aplicación de las políticas, etc.

Hemos trabajado en mejorar la facturación promedio, uso de herramientas técnicas Audatex y aplicación de la política de la marca.

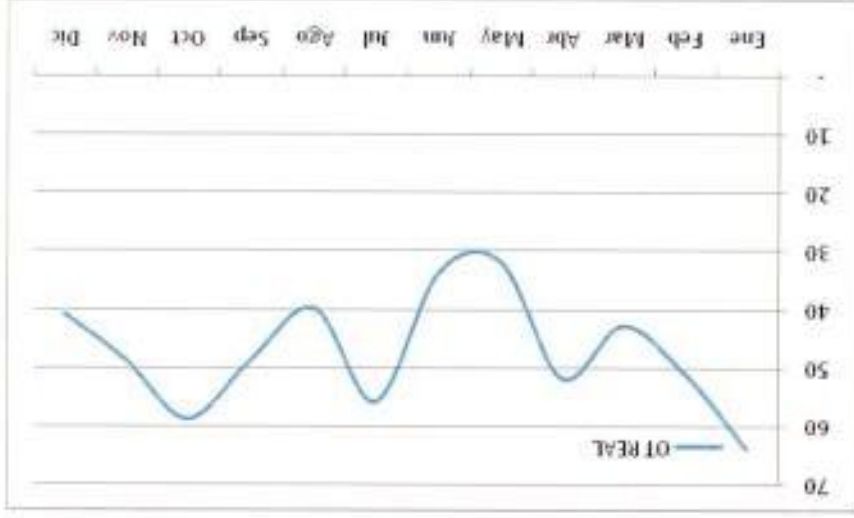
Pero el efecto de reducción de unidades no ha logrado compensarse,



TURACION PROMEDIO

Q4	873.72
Q3	1,049.46
Q2	1,109.63
Q1	1,047.01

19.8%

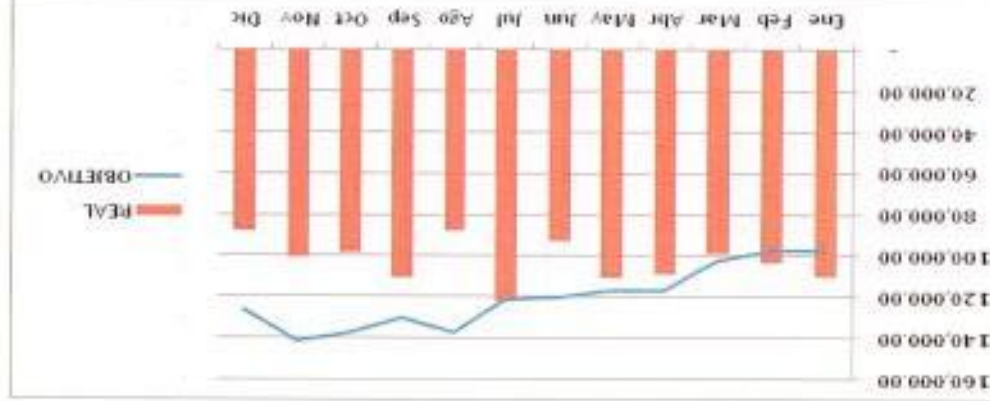


COLISIONES - Guayaquil

La situación es mas grave o acentuada, la aplicación de las políticas de la marca solo ha ahuyentado a las aseguradoras, generando una tendencia de no ingreso de autos muy grave, no se ha logrado definir con las marcas un mecanismo de compensación o una forma de revertir esta tendencia, existe un marcado rechazo de las aseguradoras. La relación esta muy fragmentada y Audesur se ha visto muy afectado.

Se tuvo que trabajar en las reparaciones directas y con la aplicación de las herramientas Audatex subir la facturación.

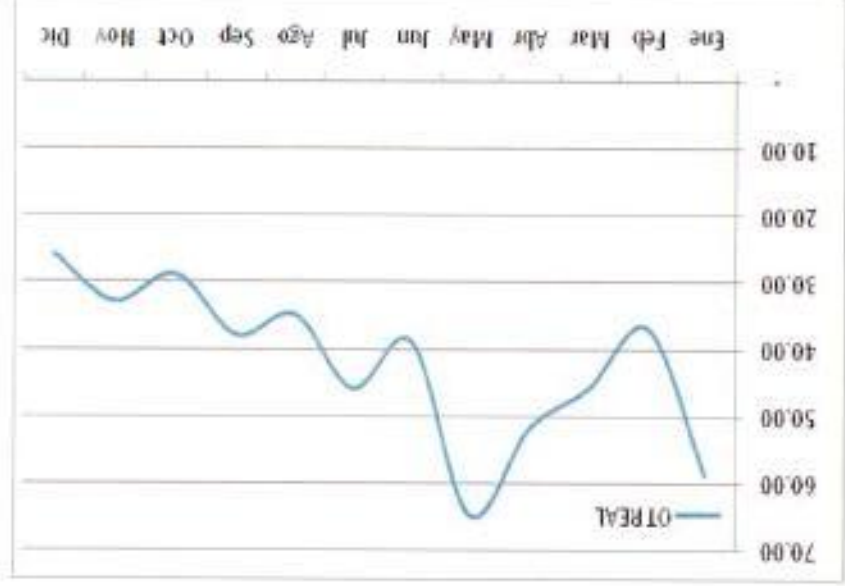
Pero el negocio de colisiones es de volumen



FACTURACION PROMEDIO

Q1	2,262.41
Q2	2,054.60
Q3	2,687.07
Q4	3,260.95

44.1%



ACCESORIOS

ACCESORIOS

Se logro superar el ppto de accesorios. Las condiciones de mayor rigidez en la venta de autos e incentivos a los asesores fueron parte importante. Se trabajo en la venta en los talleres incluido colisiones, esto también marco una diferencia para recuperar los niveles de venta.

Los márgenes se logro mantener con negociaciones con los proveedores.

ACCESORIOS		REAL	PPTO	CUMPLIMIENTO
Venta Accesorios	530,876.39	446,350.00		118.9%
Costos Accesorios	294,533.91	245,492.50		
Descuento Accesorios	0.00	0.00		
TOTAL Accesorios	236,342.48	200,857.50		117.7%
Rentabilidad		44.52%	45.00%	98.9%
Fact. X # unidades		647.41	565.00	114.6%

ACCESORIOS		2010	2011	2012	2013	2014
Venta Accesorios	320,780.72	600,105.16	895,516.96	529,243.68	530,876.39	
Costos Accesorios	218,790.48	410,567.09	516,392.89	285,841.97	294,533.91	
Descuento Accesorios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
TOTAL Accesorios	101,990.24	189,538.07	379,124.07	243,401.71	236,342.48	
Rentabilidad		31.79%	31.58%	42.34%	45.99%	44.52%
Fact. X # unidades		252.98	346.68	937.71	586.09	647.41

VEHICULOS

NISSAN
RENAULT
FOTON

Vehiculos

- La venta de autos fue la definida desde el inicio, no se tuvo mayores variaciones, los efectos de los cupos limitan la gestión que se puede tener.
- Con los cupos y la reducción de unidades se requiere ser mas estrictos con los descuentos, y sacar el mayor provecho de cada unidad. En la línea Nissan se tuvo niveles altos de descuento considerando esta situación.
- La línea de Foton fue irregular en el año, toda nueva operación requiere de una curva de aprendizaje, aunque se abrió el local en junio 2.013, realmente se inició la operación mas estable desde mayo de este año. Foton del Ecuador todavía se encuentra con muchos temas pendientes: dediciones de producto, márgenes, equipo soporte, políticas. No ha logrado generar una sinergia con Audesur.

Renault		Nissan		Foton	
REAL	PPTO	REAL	PPTO	REAL	PPTO
225	224	595	566	38	50
VENTAS DE VEHICULOS		VENTAS DE VEHICULOS		FOTON	
REAL	PPTO	REAL	PPTO	REAL	PPTO
4,007,676.38	4,138,197.70	14,272,179.42	11,501,500.00	1,026,580.32	1,121,500.00
Venta de Vehiculos RENAULT		Venta de Vehiculos NISSAN		Ventas Llantas	
3,642,125.49	3,794,727.29	13,048,907.07	10,625,403.00	900,436.97	1,009,350.00
Costo de Ventas Vehiculos RENAULT		Costo de Ventas Vehiculos NISSAN		Costos Llantas	
-15,380.82	0.00	-196,395.27	0.00	-52,111.31	0.00
Descuento Ventas Vehiculos RENAULT		Descuento Ventas Vehiculos NISSAN		Descuento Llantas	
350,170.07	343,470.41	1,026,877.08	876,097.00	74,032.04	112,150.00
MARGEN \$ VENTAS		MARGEN \$ VENTAS		TOTAL LLANTAS	
8.7%	8.3%	7.2%	7.6%	7.2%	10.0%
Precio promedio		Precio promedio		Precio promedio	
17,811.90	18,474.10	23,986.86	20,320.67	27,015.27	22,430.00
Margen promedio		Margen promedio		Margen promedio	
1,556.31	1,533.35	1,725.84	1,547.87	1,948.21	2,243.00

GASTOS FINANCIEROS

GASTO FINANCIERO

El gasto financiero se incremento nuevamente en el 2.014. No se logro llegar al numero objetivo de 440 USD por unidad.

Se redujo los días de cobro de 33 a 28 (en promedio vs 2.013) se prepago unidades a Ayasa, se redujo los días de caja de 11 días a 4 días (promedio vs 2,013), el nivel de inventario de autos estuvo en niveles controlados.

Sin embargo se sintió el efecto del inventario de camiones donde la rotación es mucho menor (promedio de 120 días inventario), dificultad por Foton de cobro mas rápido de unidades por no entrega, promedio 26 días. La venta de camiones atado al proceso de chatarrización es mas largo lo que impide cancelar con el actual floor plan sin afectar al flujo.

Sobre stock de repuestos (150.000 USD que resta flujo).

Ademas de esto los efectos en el flujo por los desembolsos efectuados durante 2,013 y 2,014. (Sig lamina)

GASTO FINANCIERO			
REAL	PPTO	CUMPLIMIENTO	
-421,646.13	-347,600.00	121.3%	
% Gasto Financiero sobre ventas			
1.75%	1.63%		
Costo financiero por unidad			
514.20	440.00	116.9%	

GASTO FINANCIERO			
2010	2011	2012	2013
-121,662.63	-212,776.14	-295,805.53	-402,173.96
% Gasto Financiero sobre ventas			
0.59%	0.69%	1.35%	1.89%
Costo financiero por unidad			
95.95	122.92	309.74	445.38
Gastos Financieros			
-121,646.13	-421,646.13		
% Gasto Financiero sobre ventas			
1.75%	1.75%		
Costo financiero por unidad			
514.20	440.00		

GASTO FINANCIERO

- Las inversiones realizadas en activos e IR son significativas esto ha representado en los últimos años 920.000 USD de reducción de flujo. Esto afecta la capacidad de pago o capital de trabajo disponible para reducir el costo financiero.

DETALLE DE PAGOS		
2013	2014	2015 Comprometido
COMPRA TERRENO GYE (Colisiones 1,000 M)		
200,000.00		
PLAN DE PAGOS TERRENO GYE (Colisiones 1,000 M)		
-	91,125.00	104,115.00
PLAN DE PAGOS CENTRO COLISIONES GYE		
249,312.00	218,750.00	103,750.00
EFFECTO PAGO IR ANTICIPADO		
81,288.00	80,245.00	
EFFECTO NEGATIVO AL FLUJO		
530,600.00	390,120.00	207,865.00

- También se trato de mantener el nivel de deuda bancaria en los niveles mínimos. Se trabajo de manera sistemática para reducir.

- Reducción total en un 55% entre Q1 a Q4

LCC	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
BANCOS	444,807.13	1,326,328.05	1,163,192.96	894,054.53	784,127.72	953,563.44	710,550.13	503,551.46	583,385.08	549,959.64	371,298.28	298,606.15
BPA	1,059,682.81	927,462.54	1,092,474.91	879,717.11	1,049,205.49	877,600.39	730,077.86	581,630.17	251,201.89	164,969.11	136,908.68	346,491.95
DEUDA BANCARIA	1,504,489.94	2,253,790.59	2,255,667.87	1,773,771.64	1,833,333.21	1,831,163.83	1,440,627.99	1,085,181.63	1,134,586.97	1,014,928.75	731,253.20	910,016.48
DEUDA	2,004,649.47	1,812,756.23	1,220,132.20	885,399.48	-27.4%	-32.7%	-9.6%	-55.8%				

ESTADOS FINANCIEROS

Resultado & Patrimonio

Resultados esperados (RE) vs Cierre (CI)

RE: El año 2.014 se presenta lleno de grandes retos para Audesur y que están basados principalmente en el incremento de facturación vía los diferentes canales de Servicio.

CI: El incremento de los canales de servicio fue significativo 35%

RE: Se espera revertir el resultado negativo del 2.013, compensar la reducción de ingresos de vehículos y accesorios.

CI: Esto se llegó a cumplir, el cierre de ejercicio fue positivo, pero no suficiente para cubrir el IR anticipado

RE: Llegar a niveles de atención en talleres que llenen la capacidad instalada actual y den una tranquilidad relativa para los futuros años.

CI: El 76% de los gastos fijos se cubrieron por Servicio. Audesur todavía mantiene en todos sus talleres una capacidad instalada superior al

actual nivel de atención, esto le permite seguir creciendo sin requerir nuevas inversiones en infraestructura. Aun con tasas de crecimiento altas.

INGRESOS TOTALES / Presupuesto

Renault	226	224	100.4%
Nissan	696	666	105.1%
Total	820	790	103.8%
VENTAS DE VEHICULOS	REAL	PPTO	
Venta de Vehiculos	18,275,389.74	15,639,697.70	116.9%
MARGEN % VENTAS	1,372,323.69	1,219,667.41	112.5%
Precio promedio	22,287.06	19,797.09	112.6%
Margen promedio	1,673.57	1,543.76	108.4%
REPUESTOS	REAL 2014	PPTO 2014	
Venta Repuestos	2,695,322.98	2,608,922.76	103.3%
MARGEN REPUESTOS	493,514.17	509,038.02	97.0%
MARGEN TOTAL	18.31%	19.51%	93.84%
TALLER	REAL	PPTO	
Venta Taller	1,357,404.32	1,230,298.27	110.3%
MARGEN TALLER	1,133,693.72	1,063,991.62	106.6%
	83.52%	86.5%	96.6%
ACCESORIOS	REAL	PPTO	
Venta Accesorios	530,876.39	446,350.00	118.9%
TOTAL Accesorios	236,342.48	200,857.50	117.7%
Rentabilidad	44.52%	45.00%	98.9%
Fact. X # unidades	647.41	565.00	
FOTON	REAL	PPTO	
Ventas Llantas	1,026,580.32	1,121,500.00	91.5%
TOTAL LLANTAS	74,032.04	112,150.00	66.0%
	7.21%	10.00%	72.1%
OTROS INGRESOS	REAL	PPTO	
Otros Ingresos Operacionales	250,638.30	300,000.00	83.5%
TOTAL OTROS INGRESOS	321,526.02	300,000.00	107.2%
RESUMEN	REAL	PPTO	
Total Ventas	24,136,212.05	21,346,768.73	113.1%
TOTAL MARGEN	3,489,656.69	3,405,604.55	102.5%
Rentabilidad sobre ventas	14.46%	15.95%	90.6%
Margen total x auto	4,255.68	4,310.89	98.7%

BALANCE RESUMIDO

Renault	225	224	100.4%
Nissan	595	566	105.1%
Total	820	790	103.8%
RESUMEN		REAL	PPTO
Total Ventas	24,136,212.05	21,346,768.73	113.1%
Total Costos	20,133,304.99	17,941,164.18	
Total Desctos	-513,250.37	0.00	
TOTAL MARGEN	3,489,656.69	3,405,604.55	102.5%
Rentabilidad sobre ventas	14.46%	15.95%	90.6%
Margen total x auto	4,255.68	4,310.89	98.7%
REAL		PPTO	
TOTAL GASTOS FIJOS	2,128,648.60	1,910,330.45	111.4%
Costo fijo sobre unidad vendida	2,595.91	2,418.14	107.4%
Costo fijo sobre ventas totales	8.8%	8.9%	
Absorcion taller sobre fijo	76.4%	82.3%	
TOTAL GASTOS VARIABLES	1,003,945.25	1,187,584.44	84.5%
TOTAL GASTOS	3,132,593.85	3,097,914.89	101.1%
Variable sobre gasto total	32.0%	38.3%	
Variable sobre unidad vendida	1,224.32	1,503.27	
Absorcion taller sobre total gastos	51.9%	50.8%	
UTILIDAD A Imp. Intereses	357,062.85	307,689.66	
Gastos Financieros	-418,134.91	-347,600.00	120.3%
UTILIDAD Antes Impuestos	-61,072.06	-39,910.34	
% Gasto Financiero sobre ventas	1.73%	1.63%	
Rentabilidad sobre ventas sin financiero	1.48%	1.44%	
Costo financiero por unidad	509.92	440.00	
Otros gastos no operacionales / no deducibles	33,243.03	35,000.00	95.0%
Otros ingresos no operacionales	138,744.73	120,000.00	115.6%
UTILIDAD A IMPUESTOS	44,429.64	45,089.66	98.5%
Rentabilidad sobre ventas	0.18%	0.21%	
Aporte por unidad	54.18	57.08	

EFFECTO PATRIMONIAL

CAPITAL INICIAL	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014
AUMENTO CAPITAL					180,000				
NUOVO CAPITAL					600,000				
RESULTADO EJERCICIO	(70,904)	(388)	47,837	117,865	275,612	495,753	333,961	(98,437)	44,430
IMPUESTO A LA RENTA			(9,810)	(13,692)	(61,009)	(142,048)	(197,255)	(144,462)	(146,263)
Superavit revalorización activo									29,166
Participación empleados									(6,664)
AJUSTES NIIF							(41,050)		
PATRIMONIO	229,096	228,708	266,735	370,908	765,510	1,119,215	1,214,871	971,973	892,641

CONCLUSIONES GENERALES

EJERCICIO 2.014

El ejercicio 2.014 tenía el principal reto de llevar a la operación a un nivel positivo. Esto se logró gestionando la base del negocio que es Servicio. También aporte la participación en nuevas líneas de negocio como Foton. Esto compenso con negocios que no prosperaron como son exonerados. Mantener los gastos fue necesario, pero sin descuidar las inversiones necesarias, cuidando el personal, se logró mantener el equipo estable. Esto también fue clave para el cierre del ejercicio. Los esfuerzos en la reducción del gasto financiero fueron grandes, sin embargo la estructura de Audesur genero flujos positivos importantes, pero al estar comprometidos a inversión en activos, no fue suficiente para controlar este gasto a los niveles esperados. Todavía se debe trabajar en esta línea para llegar a niveles que permita a la empresa crecer.

El año 2.014 deja varias lecciones:

- El direccionamiento que se dio a la empresa hacia servicio ya esta generando los resultados esperados.
- Se debe diversificar las líneas de negocio
- La venta de autos no es nuestro negocio principal
- Se requiere del apoyo de Ayasa para mejorar las condiciones y margenes, esto potenciaría mas el negocio y la situación de Audesur.
- Se trabajo en procesos
- Se cuido al personal
- Revertimos la caída del 2.013 de manera inmediata, esto habla de la capacidad de reaccion que tiene Audesur.
- Es necesario ser mas agresivos en la parte comercial y en la búsqueda de negocios nuevos