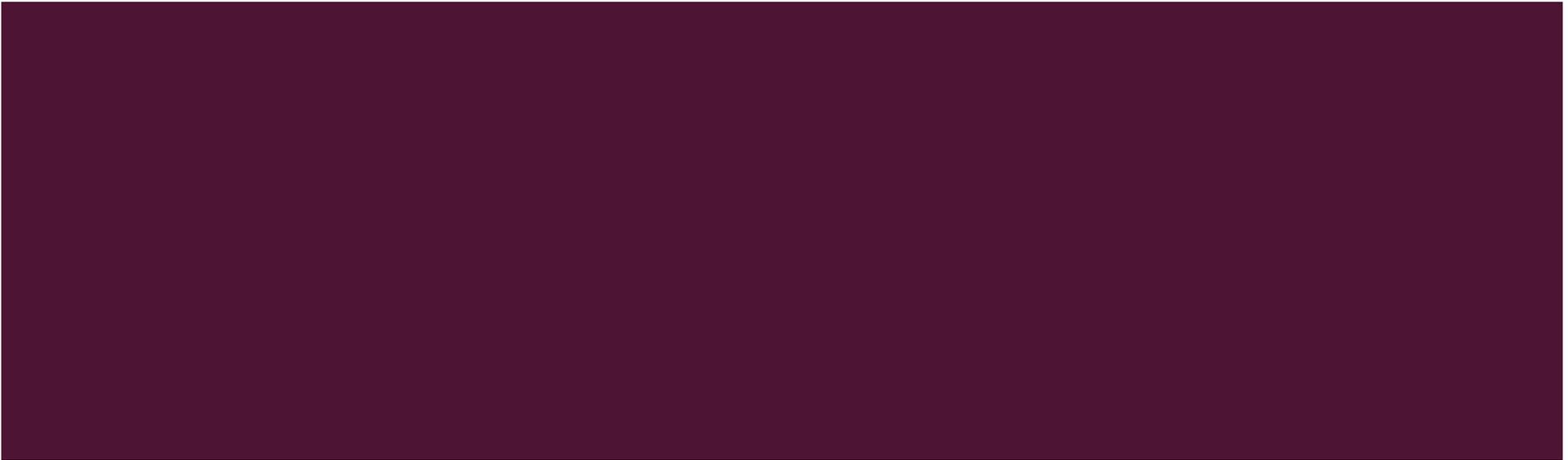




AUD ESUR

CIERRE 2016

PERSPECTIVAS 2017





AUDESUR

CIERRE 2016



RESULTADOS 2.016:VEHICULOS

- El año 2.016 Audesur cumplio 10 años de operación, sin embargo este año en particular fue muy difícil:
 - cierre operación Gye
 - Re estructurar y ajustar para poder “pasar el año”
 - Cambio en condiciones de pago

- El volumen de unidades solo de la operación de Quito fue equivalente al año anterior entre la dos Marcas Nissan y Renault, fue Foton quien presento la mayor variación. Se logro casi evacuar en su totalidad las camionetas ZNA, saldo 4 unidades.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NISSAN	374	600	251	242	225	60	110
RENAULT	894	1.131	704	661	595	332	131
	1.268	1.731	955	903	820	392	241
VAR		37%	-45%	-5%	-9%	-52%	-39%

QUITO	2015	2016
NISSAN	158	100
RENAULT	30	91
	188	191

	2015	2016
FOTON	39	9

RESULTADOS 2016:TALLER

- Nos enfocamos con mas fuerza en el área de talleres.
 - Cumplimos los BP al 98% acumulado.
- Nissan la 110% (efecto motores B13 & Renault 71%
- Hemos mantenido un crecimiento constante 18% mas 2015 y 36% mas vs 2014.



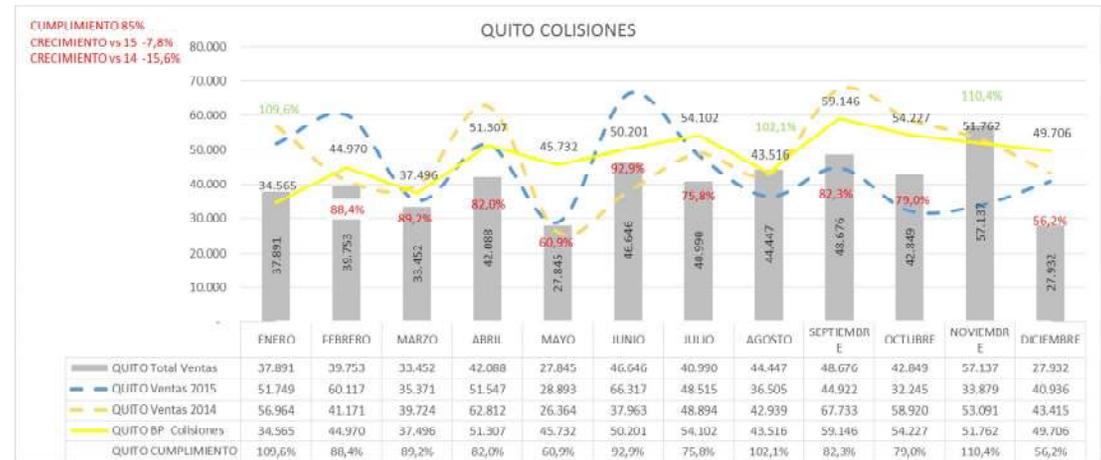
RESULTADOS 2016: COLISIONES

- En colisiones no se logro cumplir el BP general, llegamos al 85%

Nissan 87% & Renault 77%

Esta área mantiene una constante en reducción de volumen vs años anteriores

Sin embargo logramos incrementar en un 25% la operación multimarca, represento el 59% de la facturación total. Este incremento permitió mantener la operación de colisiones



COLISIONES	2016
Venta TOTAL	832.365,23
MULTIMARCA	489.707,45
APORTE	59%

RESULTADOS 2016: ACCESORIOS

- La venta de accesorios es una de las áreas de mayor decrecimiento.
 - Reducción en margen: se alcanzo un 31%, pero el margen de años anteriores supero el 40%, esto se debe a un ajuste en los precios de Audesur para poder incentivar la venta.
 - Factura por auto, se logro apenas 424 USD, siendo el estándar de años anteriores 987 USD (promedio), esto se debe al alto nivel de equipamiento de fabrica de los autos y los altos precios de los autos, no se logro incentivar esta venta.
 - Se uso los accesorios como motivadores de compra en lugar de descuento en autos, aumentando el valor percibido del descuento hacia el cliente.

ACCESORIOS	TOTAL
Venta Accesorios	102.394,84
Costos Accesorios	61.823,28
Descuento Accesorios	-8.127,81
TOTAL Accesorios	32.443,76
Rentabilidad	31,68%
Fact. X # unidades	424,87

RESULTADOS 2.016: CIERRE AÑO

- El resultado del año tiene un saldo negativo de 525.553 USD impactos determinados:
 1. Perdida por venta de activo (terreno Gye)
 2. Mantener la operación de Gye durante la transición de la administración a Ayasa. Incertidumbre en el personal, no generación de negocios en Gye para poder entregar la operación al mínimo, en especial colisiones que se vació la operación desde el mes de noviembre 2015.
 3. Una vez entregada la operación de Gye se re organizo Quito.

Estimacion 2.016	
Venta activo Gye / Plusvalia	(276.921,46)
Intereses Ayasa Entrega tardia Gye	(79.394,00)
Resultado Ejercicio ene -may	(241.562,00)
Resultado Ejercicio Jun Dic	48.314,18
Ingresos por nacionalizacion autos	24.010,00
	(525.553,28)

RESUMEN PATRIMONIO

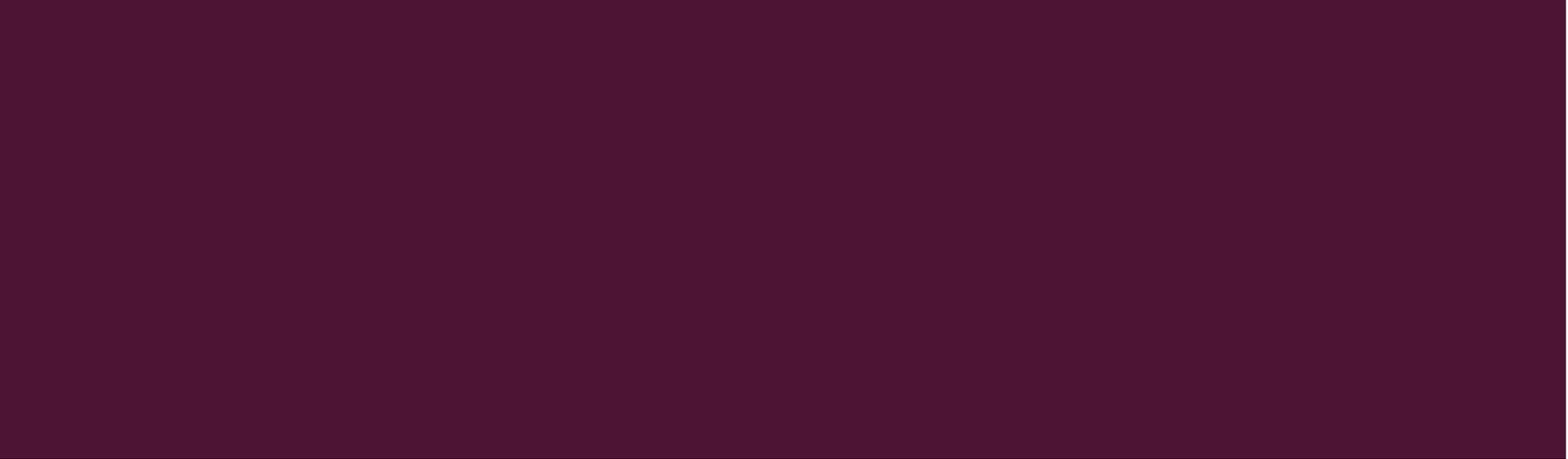
- Haciendo un recuento de lo ocurrido en estos 10 años. Audesur se ha visto afectado por el Impuesto a la Renta mínimo causado. Esto ha afectado en el Patrimonio, salvo 2011, siempre se ha pagado en exceso. En este año en particular, el resultado del año fue alto y se estaría considerando el impacto adicional del IR anticipado de mantenerse.
- Este momento el Patrimonio de Audesur está por debajo del Capital pagado.

	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2016 est.
CAPITAL INICIAL	300.000										
AUMENTO CAPITAL					180.000						
NUEVO CAPITAL					600.000						
RESULTADO EJERCICIO	(70.904)	(388)	47.837	117.865	275.612	495.753	333.961	(98.437)	44.430	11.529	(525.553)
IMPUESTO A LA RENTA			(9.810)	(13.692)	(61.009)	(142.048)	(197.255)	(144.462)	(117.097)	160.267	(118.089)
AJUSTES NIIF							(41.050)				
PATRIMONIO	229.096	228.708	266.735	370.908	765.510	1.119.215	1.214.871	971.972	893.167	1.064.963	421.321



AUD ESUR

PERSPECTIVAS 2017



PERSPECTIVAS 2017: MERCADO

- Le eliminación de los cupos para el año 2.017 es el principal factor a considerar, se espera una recuperación no solo de mercado sino principalmente en las marcas. Recuperación de participación de mercado.
- No se tiene una dato negociado con las Marcas, pero se ha usado el siguiente criterio para estimar un posible escenario.
- Esto daría un volumen mensual estimado de 30 unidades mínimo.
- Para Foton, la idea inicial es mantener la presencia. Se ha estimado un volumen de 3 unidades mensuales como base para mantener la Marca. Es necesario tener mas claro cual es el futuro de Foton.

MERCADO	70.000	75.000	
PARTICIPACION PICHINCHA	36.90%	36.90%	Dato de cierre año 2016 AEADE
MERCADO PICHINCHA	25.830	27.675	
AUDESUR			
MSNISSAN	0.70%	0.70%	Dato de cierre año 2016 Ayasa
	181	194	
	15	16	
MSRENAULT	0.65%	0.65%	Dato de cierre año 2016 Ayasa
	168	180	
	14	15	

PERSPECTIVAS 2017: SERVICIO

- Datos estimaciones internas (no son datos BP)
- Audesur debe mantener el nivel incremental de ventas en servicio. Hemos estimado un 9% de incremento vs 2016.
- Este volumen estaría apalancado en Nissan con la venta de motores B13
- Este nivel de facturación todavía deja una capacidad instalada (equipos del 70%) y el personal estaría operando el 90% (cuello de botella técnicos, los demás puestos el 71%)
- Proyectamos mantener una tasa positiva de crecimiento sin afectar significativamente los costos. Aprovechar las instalaciones

TALLER	2016	PPTO 2017	Var
Venta	692.513,02	756.000,00	9%
Costo	356.697,13		
Descto	20.156,13		
MARGEN	315.659,76	344.736,00	9%
	% 45,6%	46%	

PERSPECTIVAS 2017: COLISIONES

- Para Colisiones hemos definido un reto mayor, que es incrementar un 22% el volumen de negocio.
- Este plan se debe a que esperamos la política impuesta ya empiece a tener el resultado esperado. Además que es donde disponemos de mayor capacidad instalada sin usar. Con este volumen estaríamos al 80% de la capacidad en un solo turno.
- Una consideración adicional es que el aumento de ventas esperado debe revertir en siniestros.
- Aquí se presenta el mayor reto

COLISIONES	2016	PPTO 2017	Var
Venta	832.365,23	1.020.000,00	23%
Costo	359.024,94		
Descto	66.746,74		
MARGEN	406.593,56	497.760,00	22%
	% 48,8%	49%	

PERSPECTIVAS 2017: REPUESTOS

- No tenemos todavía BP con las marcas, sin embargo el plan para este año es normalizar el nivel de inventario, hay que reducir a niveles manejables para Audesur.
- Seguir con el plan de venta de repuestos de baja rotación, que son en su gran medida repuestos de consumo en Gye y que fueron traídos a Quito, donde no tienen mayor movimiento.
- En el 2016 cerramos la tienda de repuestos, pero se está revisando ubicaciones y evaluar el retomar este canal.

El aporte general de Servicio (talleres + colisiones + repuestos) debe cubrir el 97% de los gastos Objetivo de ABSORCIÓN. La Apuesta sigue en el área de servicio.

PERSPECTIVAS 2017: ESCENARIO COMPLETO

	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Renault	156	13
Nissan	204	17
Total	360	30
VENTAS DE VEHÍCULOS	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Venta de Vehículos	8.408.400,00	700.700,00
MARGEN s/ VENTAS	642.240,00	53.520,00
	7,6%	7,6%
REPUESTOS	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Venta Repuestos	1.740.000,00	145.000,00
MARGEN REPUESTOS	348.000,00	29.000,00
MARGEN TOTAL	20,0%	20,0%
TALLER	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Venta Taller	744.000,00	62.000,00
MARGEN TALLER	628.680,00	52.390,00
	84,50%	84,50%
ACCESORIOS	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Venta Accesorios	104.400,00	8.700,00
TOTAL Accesorios	30.276,00	2.523,00
Rentabilidad	29,00%	29,00%
Fact. X # unidades	290,00	290,00
FOTON	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Ventas	856.928,57	71.410,71
TOTAL	42.846,43	3.570,54
	5,00%	5,00%
OTROS INGRESOS	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Otros Ingresos Operacionales	60.000,00	5.000,00
TOTAL OTROS INGRESOS	60.000,00	5.000,00
Ing x auto	166,67	166,67
RESUMEN	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Total Ventas	11.913.728,57	992.810,71
TOTAL MARGEN	1.752.042,43	146.003,54
Rentabilidad sobre ventas	14,71%	14,71%

	PPTO 2017	PPTO 2017 MENSUAL
Gastos generales fijos	279.600,00	23.300,00
Gastos generales variables	150.000,00	12.500,00
Depreciacion y Amortizacion	92.400,00	7.700,00
Sueldo Autos	142.800,00	11.900,00
Sueldo Taller	49.200,00	4.100,00
Sueldo E y P	62.400,00	5.200,00
Sueldos fijo Adm	228.000,00	19.000,00
TOTAL GASTOS FIJOS	1.004.400,00	83.700,00
Costo fijo sobre unidad vendida	2.790,00	2.790,00
Costo fijo sobre ventas totales	8,4%	8,4%
Absorcion taller sobre fijo	97,4%	99,4%
Comisiones Adm	37.200,00	3.100,00
Comisiones autos	288.000,00	24.000,00
Comisiones taller	120.000,00	10.000,00
Comisiones E y P	60.000,00	5.000,00
Honorarios	138.000,00	11.500,00
TOTAL GASTOS VARIABLES	643.200,00	53.600,00
TOTAL GASTOS	1.647.600,00	137.300,00
Variable sobre gasto total	39,0%	39,0%
Variable sobre unidad vendida	1.786,67	1.786,67
Absorcion taller sobre total gastos	59,3%	60,6%
UTILIDAD A Imp Intereses	104.442,43	8.703,54
Gastos Financieros	-120.000,00	-10.000,00
UTILIDAD Antes Impuestos	-15.557,57	-1.296,46
% Gasto Financiero sobre ventas	1,01%	1,01%
Costo financiero por unidad	333,33	333,33
Otros gastos no operacionales	18.000,00	1.500,00
Otros Ingresos no operacionales	60.000,00	5.000,00
UTILIDAD A. IMPUESTOS	26.442,43	2.203,54

El escenario inicial plantea un nivel de resultado positivo, pero marginal. El nivel de resultado tampoco da mucho espacio para desviaciones en caso de no llegar a objetivos.

PERSPECTIVAS 2017: ESCENARIO COMPLETO

- Audesur debe potencializar sus ingresos en este 2017. Ya se realizó reducciones de personal en el 2016 ;Antiguo y de costo alto. Sin ser reemplazados en algunos casos. Se tiene un soporte operativo básico para la operación. Las condiciones de volumen de operación se mantienen pero se requiere reducir el nivel de gasto financiero.
- Se espera definir los BP con las marcas, sin embargo esta sería la base de Audesur, por análisis internos, los compromisos con las Marcas no pueden ser menores a esto y si son superiores requerirían un análisis de los argumentos para determinar la viabilidad de cumplimiento. Ajustes posteriores serán evaluados.



AUD ESUR

PO SIBLES ALTERN ATIVAS



IDEAS: INCREMENTAR INGRESOS

- **Retomar tienda de repuestos**
 - i. **Ubicación.- zona Sur buscando**
 - ii. **Plan de negocio, listo.**
 - iii. **Apoyo de Nissan Repuestos para retomar este canal**
- **Cambios internos en Colisiones**
 - i. **Eliminación cargo Jefe Taller**
 - ii. **Reemplazo por control de piso**
 - iii. **Contratación de una persona para acercamiento comercial & seguimiento a Seguros.**

La ubicación y distancia hace que los seguros busquen no enviar autos al Sur, solo limitados a siniestros cercanos y clientes que Audesur mantiene
- **Ampliación / Mantener Foton**
 - i. **Audesur debe definir este tema, local actual esta arrendado hasta agosto 2017**
 - ii. **Nuevos locales para Foton, definición del futuro de Foton.**

IDEAS: INCREMENTAR INGRESOS

- **Accesorios Importación Directa**
 - i. **Importar directamente accesorios, incremento de margen**
 - ii. **Definir portafolio y si seria para auto consumo o reventa**
- **Usados**
 - i. **Ampliar las líneas de negocios a usados**
 - ii. **Definir ubicación, la zona Sur no es atractiva**
 - iii. **Dimensionar el nivel de recurso requerido para manejar esta operación, Audesur no puede generar suficiente volumen**
 - iv. **Plan de negocio de usados en general**
- **Financiamiento**
 - i. **Contamos con experiencia básica en la calificación de cartera**
 - ii. **Captura de cartera aprobada en IFIS para ser administrada por Audesur**
 - iii. **Definición si es para mantener en el tiempo o temporal con una reventa**
 - iv. **Evaluar la capacidad / recursos requeridos**

ID EAS: PRO PUESTAS

- **Operación Los Chillos**
 - i. En este momento no esta claro para Audesur la situación futura del cambio de operaciones, entrega Gye (completado), recepcion Los Chillos (estudio de geo referenciacion).
 - ii. Los actuales inconvenientes en la negociación Ayasa-Vallemotors hacen pensar que esto podría tomar mas tiempo de lo previsto.
 - iii. Posible entrega parcial del punto, hasta resolver los problemas legales, Entrega de taller de servicio. Extra beneficio Audesur, nuevo canal de ingreso de unidades colisiones
 - iv. Inversión manejable en este momento para Audesur
- **Santo Domingo**
 - i. Regreso a este plaza de las marcas Nissan y Renault
 - ii. Mercado abierto, es una plaza pequeña pero que presenta un potencial
 - iii. Plan de viabilidad, Audesur por ubicación podría atender esta plaza sin interferir con otros RUC
 - iv. Complemento con Los Chillos