



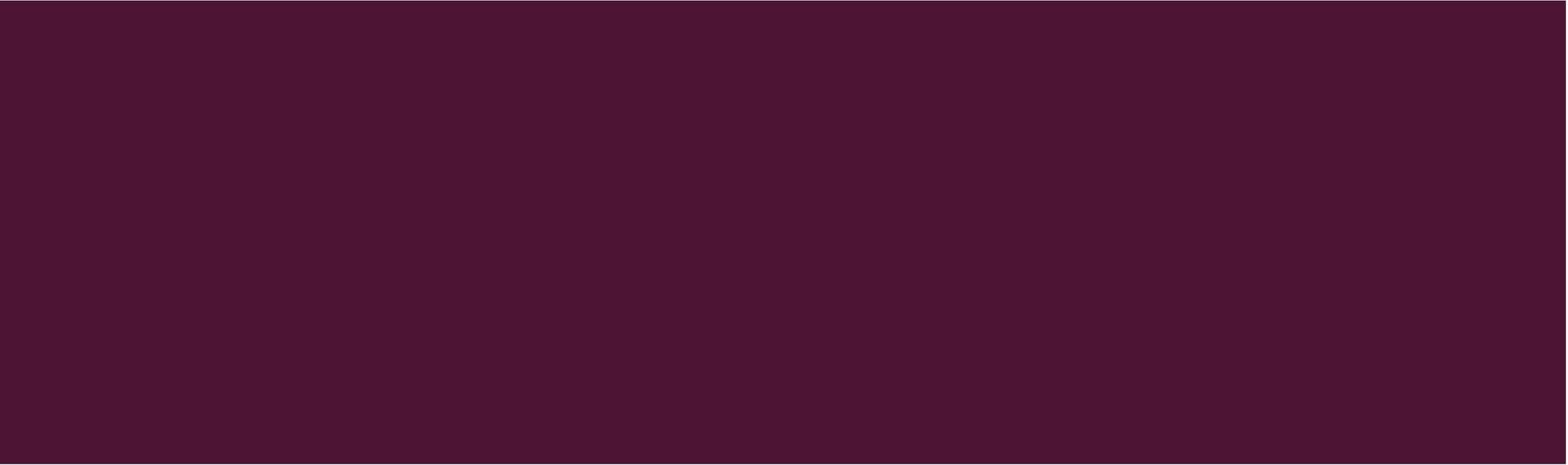
AUDESUR

Informe de Gerencia



AUDESUR

CIERRE 2017



RESULTADOS 2.017:VEHICULOS

- En el año 2,017 el volumen de venta de unidades de Nissan, Renault & Foton tuvo un crecimiento. El mercado de autos también creció. Sin embargo el mix de unidades vendidas, las variaciones de precio y las promociones del 2,017 generaron distorsiones en los resultados finales.

- Nissan:

Nissan	2016	2017	Var
Unidades	131	147	12,2%
Venta de Vehículos	4.583.343,08	4.591.087,32	0,2%
MARGEN	276.714,72	259.538,78	-6,2%
Precio promedio	34.987,35	31.231,89	
Margen promedio	2.112,33	1.765,57	

El incremento de unidades no fue compensado con el mix generado, y las altas promociones redujeron el nivel de ingresos de Nissan vs 2,016

- Renault

Renault	2016	2017	Var
Unidades	110	130	18,2%
Venta de Vehículos	1.814.341,37	2.382.516,42	31,3%
MARGEN	141.223,26	164.875,78	16,7%
Precio promedio	16.494,01	18.327,05	
Margen promedio	1.283,85	1.268,28	

Fue el 2.017 un buen año para Renault, siendo el sur un mercado ideal para la marca. Se logró aprovechar el incremento de unidades.

- Foton:

Foton	2016	2017	Var
Unidades	18	25	38,9%
Venta de Vehículos	699.406,95	827.220,64	18,3%
MARGEN	19.136,90	37.499,39	96,0%
Precio promedio	38.855,94	33.088,83	
Margen promedio	1.063,16	1.499,98	

Foton fue la marca con mejor desempeño en el 2,017. Las mejoras en precio, abastecimiento y gestión de Marca dieron resultados positivos.

RESULTADOS 2.017:TALLER

- El principal esfuerzo de Audesur se sigue enfocando en Servicio / Talleres.
- Audesur ha mantenido niveles de crecimiento en talleres altos los últimos 4 años, sin embargo el 2,017 si bien crecimos ya fue a una tasa menos que los años anteriores, aquí se nota ya la reducción del parque potencial por la reducción de ventas de autos nuevos del periodo
- Un producto clave en el año fue los motores de B13.

Taller	Vta	Var
2014	490.248,00	
2015	563.917,00	15,0%
2016	668.607,00	18,6%
2017	706.108,54	5,6%

RESULTADOS 2.017: COLISIONES

- El area de colisiones ha tenido una tendencia a la reducción, el año 2,016 Audesur apertura la operación a multimarca como un esfuerzo para recuperar volumen de negocio.
- El 2,017 sin embargo presento una reducción muy fuerte, incluso con la operación multimarca. La reducción del parque nuevo asegurado, las políticas de ahorro y derivación de las aseguradoras afectaron negativamente en el volumen de negocio del area de colisiones.
- El peso de multimarca se mantiene como el año anterior en el 50%. La derivación de autos de las marcas es cada vez menor.

Colisiones	Vta	Var
2014	579.990,00	
2015	530.996,00	-8,4%
2016	832.365,23	56,8%
2017	676.404,14	-18,7%

RESULTADOS 2017: ACCESORIOS

- La venta de accesorios es una de las áreas de mayor decrecimiento.
 - Reducción en margen: se alcanzo un 23%, 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 312 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	2016	2017	Var
Venta total	102394,8448	79873,353	-22,0%
Margen \$	32.443,76	18.107,27	-44,2%
Rentabilidad	0,32	0,23	

RESULTADOS 2.017: REPUESTOS

- Durante el 2017 Audesur se fijo el objetivo (compromiso adquirido) de cumplir el BP firmado con Ayasa. Se sobre cumplió en las dos marcas, Audesur se beneficio de los bonos de sobre cumplimiento. Sin embargo el monto de inventario por el nivel de ventas menor al no tener Gye hace que mantenga niveles muy elevados de inventario 2 años después del cierre.
- Se apertura una tienda para ampliar la cobertura de la zona, se reforzó el canal de mayoreo y seguros. Aplicación de herramientas de seguimiento en los mostradores genero un importante crecimiento en el volumen de canales no taller, sin embargo no fue suficiente para compensar la caída de consumo via taller, en especial por colisiones.
- El área de Servicio genero un incremento en su absorción aunque su volumen total fue menos llegando al 85,2% vs el 2,016 de 84,2%

Repuestos	2016	2017	Var
Venta total	1.704.068,87	1.594.562,84	-6,4%
Margen \$	332.701,35	319.008,68	-4,1%
Rentabilidad	0,20	0,20	
Canal mostrador	2016	2017	Var
Venta total	479.964,90	719.783,12	50,0%
Margen \$	88.905,10	144.608,65	62,7%
Rentabilidad	19%	20%	
Peso canal mostrador	28%	45%	

RESULTADOS 2016: CIERRE AÑO

- El resultado del año tiene un saldo negativo de – 150,698 USD impactos determinados:
 1. Un nivel del ventas en vehículos menor
 2. Caída en colisiones
 3. Reduccion de gastos no compensa con el minimo gasto operativo necesario
 4. Alto nivel de gasto financiero para el tamaño de operacion

RESUMEN PATRIMONIO

- Haciendo un recuento de lo ocurrido en estos años. Audesur se ha visto afectado por el Impuesto a la Renta mínimo causado. Esto ha afectado en el Patrimonio, siempre se ha pagado en exceso. Adicional a esto, el costo financiero también ha tenido un impacto casi equivalente al monto resultante del año.
- Este momento el Patrimonio de Audesur está por debajo del Capital pagado.

	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
RESULTADO EJERCICIO	495.753,12	333.960,75	(98.436,82)	44.429,54	11.528,87	(420.000,00)	(150.698,15)
IMPUESTO A LA RENTA	(142.048,22)	(197.254,51)	(144.461,95)	(146.262,66)	(161.502,61)	(118.089,31)	(57.161,17)
COSTO FINANCIERO	(212.776,14)	(295.805,53)	(402.173,96)	(418.134,91)	(329.678,60)	(197.751,26)	(186.430,41)