

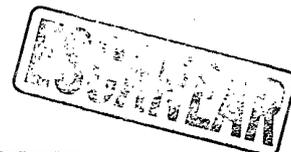
# AUDESUR S.A.

26811

Quito, 25 de Junio del 2014

Señores  
Superintendencia de Compañías  
Ciudad.-

*Art. 13*



De mi consideración:

Por medio de la presente hago la entrega de la información solicitada vía correo electrónico con TR-MITE NO. 20693 DEL 21/05/2014 registrada en la Superintendencia de Compañías correspondiente al año 2012, la misma que corresponde a la empresa AUDESUR S.A., portadora del RUC # 1792023726001 con expediente # 155004, contenido que se detalla a continuación:

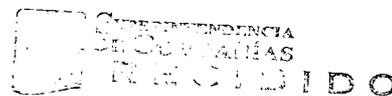
- Informe de Gerencia año 2012
- Notas a los Estados Financieros año 2012

Por la favorable atención que se digne dar a la presente anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,  
AUDESUR S.A.

Juan Fernando Arteaga L.

GERENTE GENERAL



Sr. Santiago Rodríguez N.  
C.A.U. - QUITO

*Int. gerencia 12  
12/06/14*

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPANIA AUDESUR  
S.A. A SUS ACCIONISTAS, POR EL AÑO 2012**

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 1º de enero y 31 de Diciembre del 2012.

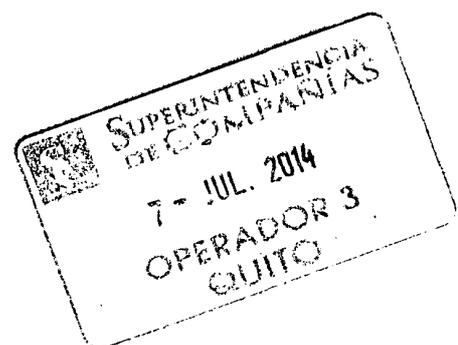
Durante el año únicamente se han desarrollado las actividades legales principalmente, sin registrarse cambios significativos en sus activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.

Informe que lo presento en Marzo del 2013, cuyos anexos emito adjunto al respectivo informe con más detalle.

Atentamente

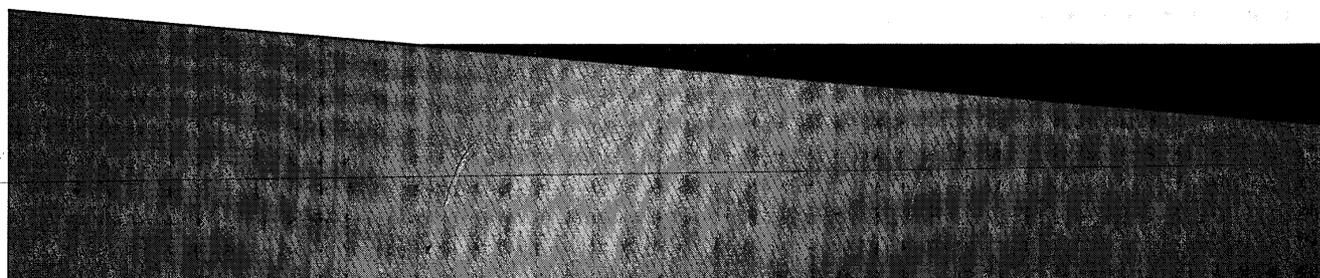


Juan Fernando Arteaga  
Gerente General  
AUDESUR S.A.



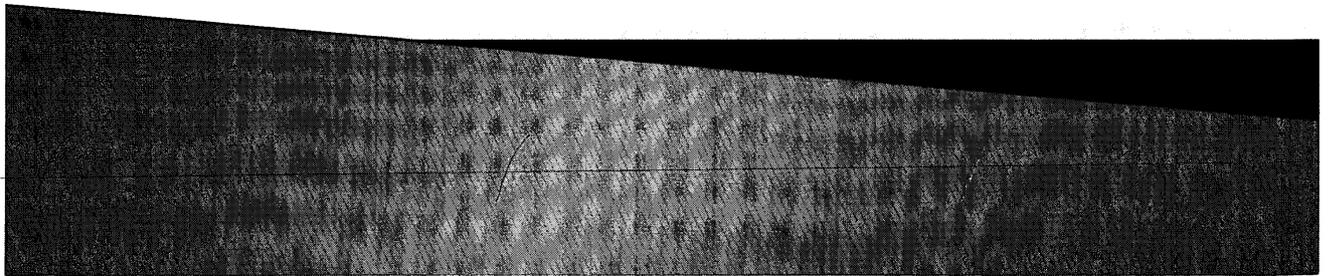
# A U D E S U R

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL  
EJERCICIO 2012



# RESULTADO 2.012

Vehículos



# Resultados Generales

- ▶ El mercado tuvo un cierre dentro de lo estimado 121.017 unidades. Considerando ya la aplicación de cupos por parte del Gobierno.
- ▶ El tamaño de unidades de mercado todavía fue muy significativo.

## DATOS MERCADO

	2010	2011	2012
<b>MERCADO TOTAL</b>	131,927	139,445	121,017
<b>NISSAN</b>	9,407	10,080	7,051
<b>RENAULT</b>	5,126	5,441	2,685
<b>AYASA TOTAL</b>	14,533	15,521	9,736
<b>% AYASA MERCADO</b>	11.0%	11.1%	8.0%

	2010	2011	2012
<b>NISSAN AUDESUR</b>	894	1,131	704
<b>RENAULT AUDESUR</b>	374	600	251
<b>AUSEDUR TOTAL</b>	1,268	1,731	955
<b>% AUDESUR MERCADO</b>	1.0%	1.2%	0.8%
<b>% AUDESUR AYASA</b>	8.7%	11.2%	9.8%

# Vehiculos

- ▶ Audesur no logro cumplir el BP por falta de unidades en las dos marcas

	OBJETIVO	REAL	%
NISSAN	1251	704	56.3%
RENAULT	403	205	50.9%

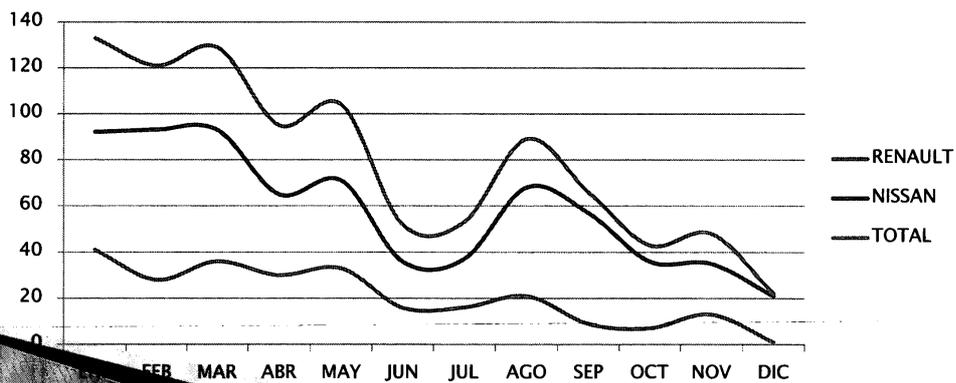
- ▶ Las ventas sufren una reducción vs 2.011 del 64%, sin embargo existe una mejoría por mix.

	2010	2011	2012
Renault	374	600	251
Nissan	894	1,131	704
<b>Total</b>	<b>1,268</b>	<b>1,731</b>	<b>955</b>
<b>VENTAS DE VEHICULOS</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Venta de Vehículos	19,337,322.38	28,051,483.89	18,093,886.72
Costo de Ventas Vehiculos	17,690,089.73	25,697,733.07	16,544,525.38
Descuento Ventas Vehiculos	-172,242.16	-211,861.76	-39,698.81
<b>MARGEN s/ VENTAS</b>	<b>1,474,990.49</b>	<b>2,141,889.06</b>	<b>1,509,662.53</b>
	<b>9.3%</b>	<b>9.2%</b>	<b>9.4%</b>
Precio promedio	15,250.25	16,205.36	18,946.48
Margen promedio	1,163.24	1,237.37	1,580.80
Dscto promedio	0.89%	0.76%	0.22%

# Vehiculos

- ▶ Durante el año se tuvo una venta irregular con la tendencia a la baja

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
RENAULT	41	28	36	30	33	16	16	21	9	7	13	1
<u>NISSAN</u>	<u>92</u>	<u>93</u>	<u>93</u>	<u>65</u>	<u>71</u>	<u>36</u>	<u>37</u>	<u>68</u>	<u>57</u>	<u>36</u>	<u>35</u>	<u>21</u>
TOTAL	133	121	129	95	104	52	53	89	66	43	48	22



# Vehiculos

## ▶ Calidad:

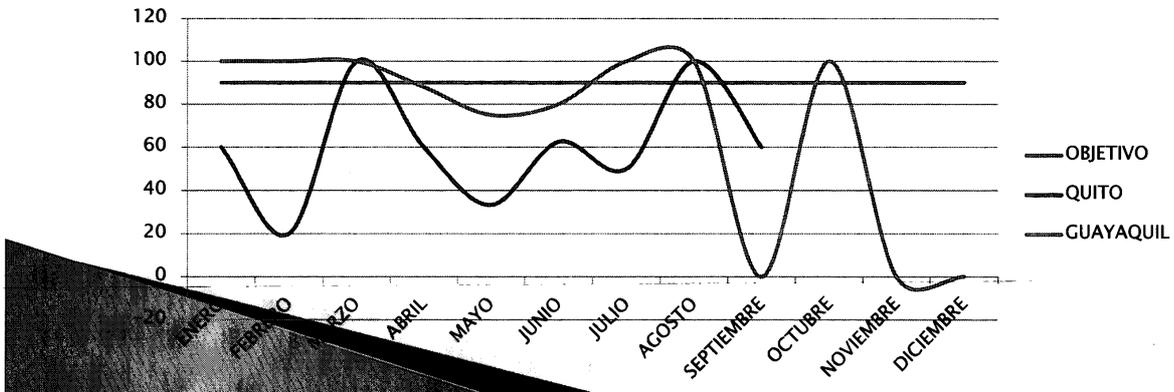
- Los resultados de calidad durante el periodo fueron por debajo del objetivo. Uno de los factores que mas impacto a esto fue los cambios de personal y de procesos de matriculación de autos que demora las entregas.



# Vehiculos

## ► Calidad Renault

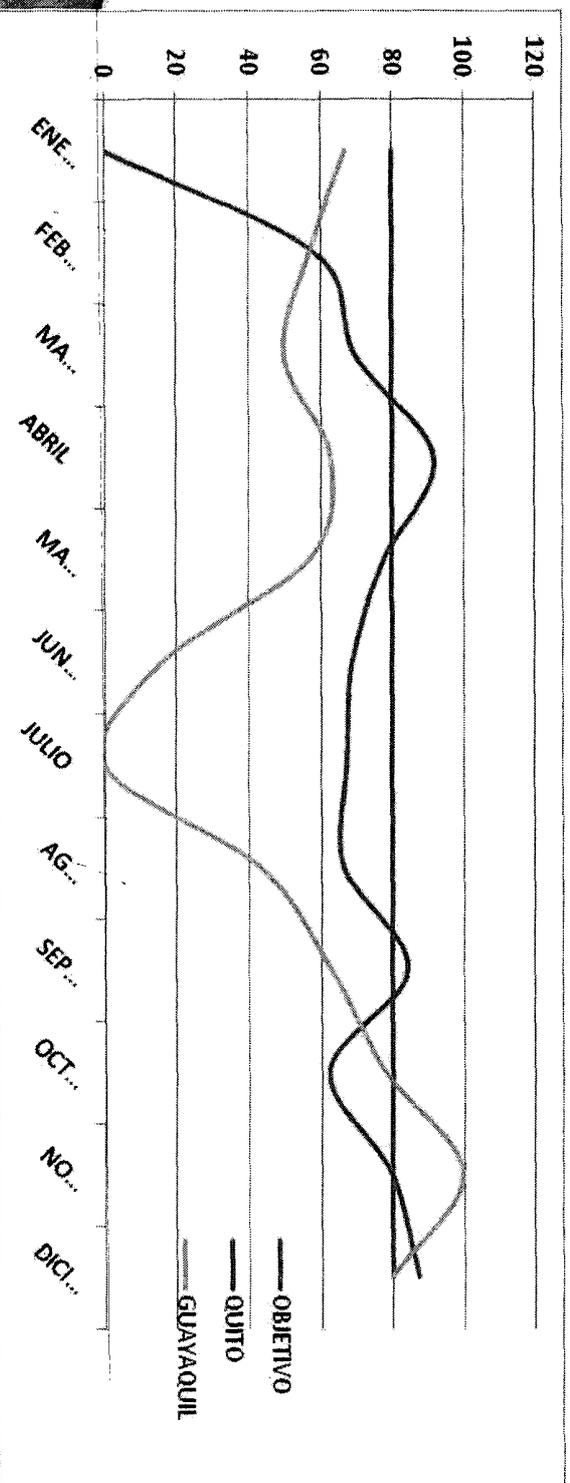
	OBJETIVO	QUITO	GUAYAQUIL
ENERO	90	60	100
FEBRERO	90	20	100
MARZO	90	100	100
ABRIL	90	60	88
MAYO	90	33,3	75
JUNIO	90	62,5	80
JULIO	90	50	100
AGOSTO	90	100	100
SEPTIEMBRE	90	60	--
OCTUBRE	90	100	100
NOVIEMBRE	90	100	--
DICIEMBRE	90		--



# Vehiculos

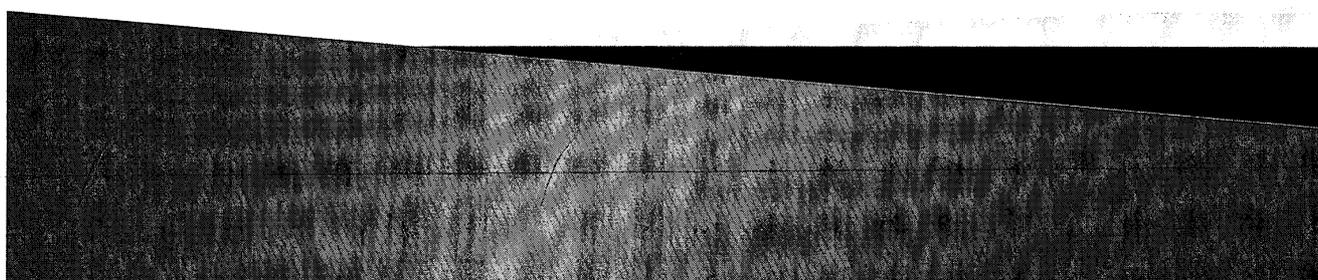
## ► Calidad Nissan

	OBJETIVO	QUITO	GUAYAQUIL
ENERO	80	66,7	67
FEBRERO	80	58,8	57
MARZO	80	70	50
ABRIL	80	92	63
MAYO	80	78	57
JUNIO	80	69	16
JULIO	80	67,5	0
AGOSTO	80	66,5	43
SEPTIEMBRE	80	84,6	63
OCTUBRE	80	62,5	78
NOVIEMBRE	80	80	100
DICIEMBRE	80	87,5	80



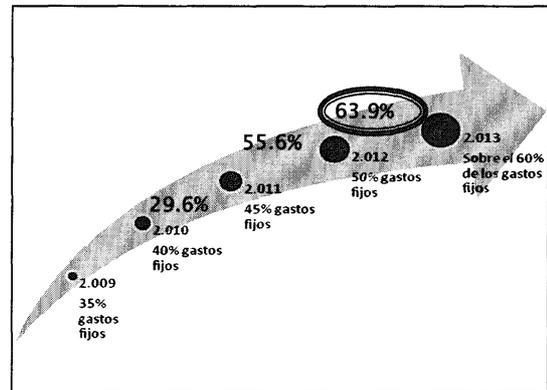
# RESULTADO 2.012

Taller



# Taller

- ▶ Para Audesur es y será una necesidad estratégica el tener una fortaleza en el área de servicio y talleres. Seguimos con nuestro enfoque de reforzar el servicio.
- ▶ No perdemos de vista nuestro objetivo planteado de tener una operación solida con un fuerte aporte de talleres para el 2.013. Vamos sobre el plan en Absorción.



\* Plan estratégico 2.009

# Taller: General

- ▶ Las áreas de Servicio: Repuestos, Taller (MO), Colisiones presentaron un 43.7% de crecimiento en facturación vs el periodo anterior.
- ▶ El margen bruto generado por las áreas de Servicio fue superior a 1MM.

SERVICIO	2010	2011	2012	Var 2.012 / 2.011
Facturacion	901,594.74	1,718,963.98	2,469,820.66	43.7%
Costo	538,578.08	896,204.30	1,310,122.78	
Dscto	-57,863.67	-106,894.03	-140,760.55	
<b>Margen Bruto</b>	<b>305,152.99</b>	<b>715,865.65</b>	<b>1,018,937.33</b>	
% Rentabilidad	33.8%	41.6%	41.3%	

# Taller: Servicio

- ▶ El numero de autos atendidos (OT abiertas) durante el 2.012 fue de 6.698 OT, un 39.4% mas que el 2.011
- ▶ Como se puede ver la operación de Guayaquil ya supero a Quito en su segundo año de operación.

	2,011	2,012
QUITO	1,703	1,835
GUAYAQUIL	1,138	2,108
<b>TOTAL</b>	<b>2,841</b>	<b>3,943</b>

38.8%

RENAULT	2,011	2,012
QUITO	1,075	1,294
GUAYAQUIL	890	1,461
<b>TOTAL</b>	<b>1,965</b>	<b>2,755</b>

40.2%

	2,011	2,012
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4,806</b>	<b>6,698</b>

39.4%

# Taller: Servicio

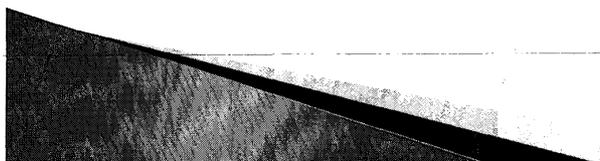
- ▶ El volumen de facturación de Mano de Obra y terceros durante el año cumplió el presupuesto definido y representa un 33% de crecimiento continuo vs el 2.011.

TALLER
Venta Taller
Costo Taller
Descto. Taller
<b>MARGEN TALLER</b>

2010	2011	2012	Ppto 2.12
145,558.54	344,604.33	459,032.49	435,149.00
23,913.48	66,922.18	71,464.31	43,586.40
-75.89	0.00	0.00	-10,875.15
<b>121,569.17</b>	<b>277,682.15</b>	<b>387,568.18</b>	<b>380,687.45</b>
83.52%	80.58%	84.43%	87.48%

Cumplimiento	Crecimiento
<b>105%</b>	<b>33%</b>

<b>102%</b>	<b>40%</b>
-------------	------------



# Taller: Repuestos

- ▶ Se puede apreciar un importante crecimiento, sostenido, en repuestos.
- ▶ En el año 2.012 logramos cumplir nuestro volumen de facturación en un 92% y un 52% de crecimiento.
- ▶ Este resultado se obtuvo aun cuando no se aperturo el centro de colisiones de Gye. El consumo de esta área fue absorbido por los demás canales

REPUESTOS	2010	2011	2012	Ppto 2.12	Cumplimiento	Crecimiento
Venta Repuestos	593,947.70	1,116,218.34	1,698,714.97	1,853,838.18	92%	52%
Costo Repuestos	421,037.35	770,728.70	1,180,948.78	1,334,763.49		
Descto. Repuestos	-57,371.32	-106,894.03	-140,760.55	-140,371.75		
<b>MARGEN REPUESTOS</b>	<b>115,539.03</b>	<b>238,595.61</b>	<b>377,005.64</b>	<b>378,702.94</b>	<b>100%</b>	<b>58%</b>
MARGEN TOTAL	19.5%	21.4%	22.2%	20.4%		

- ▶ Nuestro inventario final es de 377.652 USD, que equivale a 3.8 meses de inventario. Este es un monto superior a lo esperado.

# Taller: Colisiones

- ▶ Dentro del área de servicio de Audesur no todos los resultados fueron sobre lo presupuestado. Se considero para este año la apertura del Centro de Colisiones dentro del año 2.012, esto no se dio sino hasta el mes de octubre.
- ▶ El crecimiento del taller de Quito fue importante, aunque los cambios por: control de velocidad, año con pocas lluvias, ajustes de parte de las aseguradoras, marco una clara tendencia a la disminución del volumen de autos ingresados en los últimos meses del año

ENDEREZADA Y PINTURA
Venta EyP
Costo EyP
Descto EyP
MARGEN EyP

2010	2011	2012	Ppto 2.12
162,088.50	258,141.31	312,073.20	634,590.72
93,627.25	58,553.42	57,709.69	78,111.07
-416.46	0.00	0.00	-81,935.81
<b>68,044.79</b>	<b>199,587.89</b>	<b>254,363.51</b>	<b>474,543.84</b>
41.98%	77.32%	81.51%	74.78%

Cumplimiento	Crecimiento
49%	21%

54%	27%
-----	-----

# Taller: Calidad

- ▶ Durante este año la calidad de los talleres no ha sido lo suficientemente alta como se esperaba, especialmente por la irregularidad de los resultados.
- ▶ Por la salida inesperada del Master Kaizen el proceso de certificación se vio afectado y fue reprogramado para el mes de Febrero.
- ▶ La implementación de procesos ayudara a mantener los niveles de calidad buscados

ISC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
OBJETIVO	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
AUDESUR - GUAYAQUIL	68.31%	69.08%	69.34%	74.84%	75.47%	76.67%	73.58%	72.86%	75.86%	74.81%	78.36%	77.78%
AUDESUR - QUITO	72.66%	73.57%	78.03%	77.07%	75.54%	74.29%	73.23%	73.83%	73.04%	76.47%	76.81%	90.00%

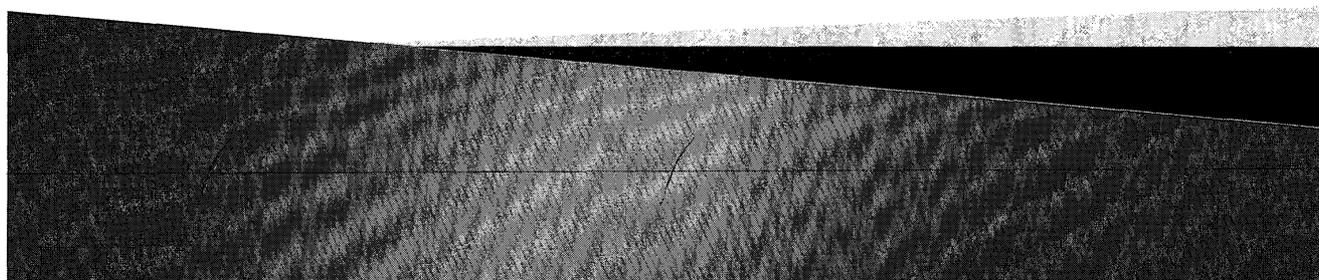
RECO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
OBJETIVO	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
AUDESUR - GUAYAQUIL	70.83	70.00	85.71	80.00	74.07	77.78	82.14	68.97	52.63	83.33	73.33	94.73
AUDESUR - QUITO	70.00	60.00	73.33	83.33	68.75	70.00	75.00	63.64	60.00	72.22	79.31	68.42

# Taller: Capacitacion & Infraestructura

- ▶ Audesur invirtió en el 2.012 cerca de 40.000 USD en equipos e infraestructura para ampliar la capacidad de los talleres: desde herramienta pequeña hasta equipos de diagnostico y elevadores.
  - ▶ El personal de taller se mantuvo durante todo el año con un cumplimiento al 100% de los requerimientos de capacitación definidos por Ayasa
  - ▶ Pero la principal inversión se genero por la compra del terreno e instalaciones del Centro de Colisiones en Gye. El monto de compra fue de 700.000 USD sin embargo se llego a una negociación flexible (plazo 3 años, pagos semestrales, tasa 7%) que permite el pago de esta inversión con recursos propios. El reto ahora es llenar esta operación con carga de trabajo,
- 

# RESULTADO 2.012

Accesorios & Llantas



# Accesorios & Llantas

- ▶ El área de accesorios ha sido otro puntal importante de crecimiento y aporte dentro de Audesur.
  - ▶ Esta área ha tomado gran fuerza dentro de los resultados obtenidos.
  - ▶ Se logro un 120% de sobre cumplimiento en el aporte presupuestado y una facturación de 851USD por unidad vendida, esto es 3 veces mas que el 2.011.
  - ▶ Margen promedio también fue mejor legando a un 45%
  - ▶ Esta área sirvió en gran medida para compensar la caída de ventas de autos nuevos.
- 

# Accesorios & Llantas

- ▶ Este departamento logro generar un monto de margen igual al negocio generado por repuestos.
- ▶ Se debe seguir desarrollando esta área y se recomienda iniciar con la importación de ciertos productos que permitan mejorar mas el margen

ACCESORIOS	2010	2011	2012	Ppto 2.12	Cumplimiento	Crecimiento
Venta Accesorios	196,067.19	454,543.84	812,988.89	747,982.50	109%	79%
Costos Accesorios	119,201.79	285,358.90	441,303.64	486,188.63		
Descuento Accesorios	0.00	0.00	0.00	-15,990.15		
<b>TOTAL Accesorios</b>	<b>76,865.40</b>	<b>169,184.94</b>	<b>371,685.25</b>	<b>245,803.73</b>	<b>151%</b>	<b>120%</b>
Rentabilidad	39.20%	37.22%	45.72%	32.86%		
Fact. X # unidades	154.63	262.59	851.30	452.23		

# Accesorios & Llantas

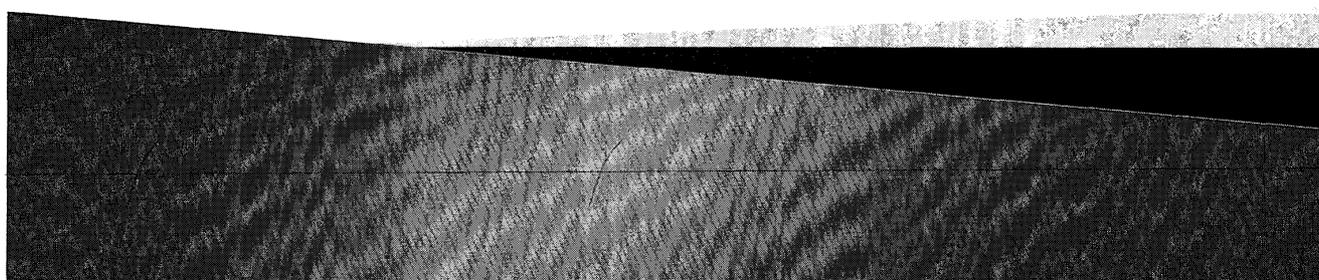
- ▶ Las condiciones de mercado para el negocio de llantas cambiaron, especialmente en las condiciones de pago 90 días por parte de los clientes. Esto mas la dificultad de conseguir una fuente segura de producto ocasiono que se toma la decisión de cerrar esta operación una vez que dejo de ser rentable y genero una carga operativa y de control no justificada

LLANTAS
Ventas Llantas
Costos Llantas
Descuento Llantas
<b>TOTAL LLANTAS</b>

2010	2011	2012
124,713.53	145,561.32	82,528.07
99,588.69	125,208.19	75,089.25
0.00	0.00	0.00
<b>25,124.84</b>	<b>20,353.13</b>	<b>7,438.82</b>
20.15%	13.98%	9.01%

# RESULTADO 2.012

RRHH



# RRHH

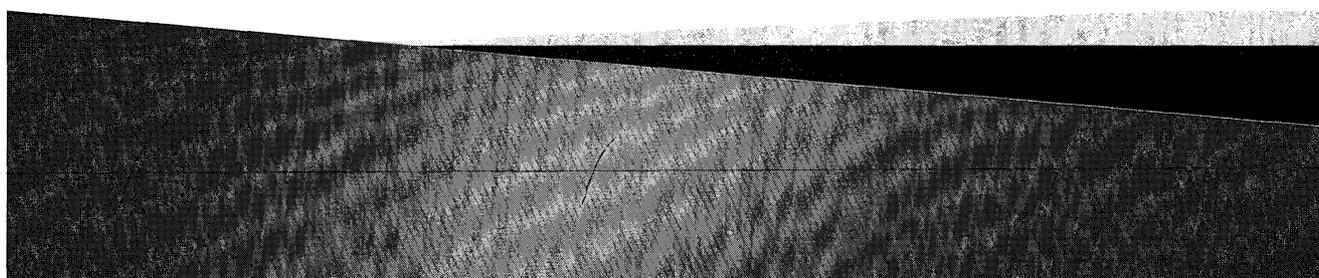
- ▶ El recurso humano para Audesur también es determinante para obtener un nivel de resultados claro y ambicioso
- ▶ Inversión realizada fue menor, pero se compenso con horas de capacitación interna

	HORAS	INVERSION
2007	633	
2008	390.9	
2009	748.5	\$1,156.20
2010	2098	\$13,105.00
2011	1459	\$18,292.00
2012	2582	\$9,849.00

- ▶ El año 2.102 fue muy complicado por la rotación del personal, tuvimos un 34% de rotación.
  - ▶ Se logro tener los manuales de funciones actualizados de todo el personal.
- 

# RESULTADO 2.012

Financieros



# Financieros

- ▶ El resultado financiero esperado para el 2.012 fue ambicioso, sin embargo por la reducción de venta de vehículos, el panorama cambio de manera sustancial.
- ▶ El efecto de reducción del tamaño de la operación comercial autos y áreas de soporte fue necesario, sin embargo, requerimientos de servicio (mecánicos, bodegueros, control calidad) y áreas de soporte por regulaciones o necesidad (seguridad industrial, RRHH, etc.) complico la posibilidad de realizar una reducción mas eficiente que beneficie a un mejor cierre del año.
- ▶ Un ajuste adicional es la ampliación de los arriendos: Quito Matriz 5 años adicional hasta el 2.026 y Colisiones Quito 9 años adicional hasta el 2.027

# Financieros

- ▶ Esta matriz de resultados define unos parámetros a conseguir:
  - Usamos como base el presupuesto y definimos objetivos de estructura para llegar a los niveles de rentabilidad objetivo.

	OBJ	PPTO	
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>10.00%</b>	4,409,058.89	12.79%
<b>GASTO FIJO</b>	4.40%	1,776,787.39	5.2%
<b>GASTO VARIABLE</b>	2.50%	1,721,806.81	5.00%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>6.90%</b>	3,498,594.20	10.15%
<b>GASTO FINANCIERO</b>	0.70%	-262,863.74	0.76%
<b>Otros gastos no operacionales</b>	0.10%	29,992.50	0.10%
<b>Otros Ingresos no operacionales</b>	0.20%	120,000.00	0.30%
<b>UTILIDAD TOTAL</b>	<b>2.50%</b>	737,608.45	2.07%

# Financieros

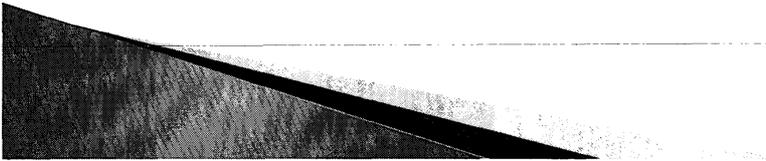
- ▶ Los cambios que se dieron, nos genero una variación en la estructura.
- ▶ Se genero una mayor rentabilidad por el aporte de las otras aéreas.
- ▶ Pero los altos costos de operación fijos afecto a una absorción en los niveles esperados.
- ▶ La estructura

debe ser revisada en busca de un mejor balance.

	OBJ	PPTO		REAL	
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>10.00%</b>	4,409,058.89	12.79%	<b>3,297,477.98</b>	<b>15.05%</b>
<b>GASTO FIJO</b>	4.40%	1,776,787.39	5.2%	1,555,146.10	7.10%
<b>GASTO VARIABLE</b>	2.50%	1,721,806.81	5.00%	1,222,810.00	5.58%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>6.90%</b>	3,498,594.20	10.15%	<b>2,777,956.10</b>	<b>12.70%</b>
<b>GASTO FINANCIERO</b>	0.70%	-262,863.74	0.76%	-295,805.53	1.35%
<b>Otros gastos no operacionales</b>	0.10%	29,992.50	0.10%	36,145.08	0.16%
<b>Otros Ingresos no operacionales</b>	0.20%	120,000.00	0.30%	205,405.26	0.94%
<b>UTILIDAD TOTAL</b>	<b>2.50%</b>	737,608.45	2.07%	<b>392,976.53</b>	<b>1.79%</b>

# Financieros

- ▶ El resultado del año 2.012 vs el presupuesto muestra un alto grado de cumplimiento (menos autos) y una mejora en margen
- ▶ Lo que permite subir la rentabilidad mas cercano a los niveles objetivo
- ▶ Se necesita trabajar todavía en esta estructura para poder llegar al objetivo de 2.5% de rentabilidad sobre las ventas.



# Financieros

	PPTO	REAL
Renault	403	251
Nissan	1,251	704
<b>Total</b>	<b>1,654</b>	<b>955</b>
<b>VENTAS DE VEHICULOS</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Venta de Vehiculos	30,272,758.93	18,093,886.72
Costo de Ventas Vehiculos	27,569,987.50	16,544,525.38
Descuento Ventas Vehiculos	-151,363.79	-39,698.81
<b>MARGEN s/ VENTAS</b>	<b>2,551,407.64</b>	<b>1,509,662.53</b>
	9.8%	9.4%
Precio promedio	18,302.76	18,946.48
Margen promedio	1,542.57	1,580.80
Descto promedio	0.50%	0.22%
<b>REPUESTOS</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Venta Repuestos	1,853,838.18	1,698,714.97
Costo Repuestos	1,334,763.49	1,180,948.78
Desccto. Repuestos	-140,371.75	-140,760.55
<b>MARGEN REPUESTOS</b>	<b>378,702.94</b>	<b>377,005.64</b>
	20.4%	22.2%
<b>TALLER</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Venta Taller	435,149.00	459,032.49
Costo Taller	43,586.40	71,464.31
Desccto. Taller	-10,875.15	0.00
<b>MARGEN TALLER</b>	<b>380,687.45</b>	<b>387,568.18</b>
	87.48%	84.43%
<b>ENDEREZADA Y PINTURA</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Venta EyP	634,590.72	312,073.20
Costo EyP	78,111.07	57,709.69
Desccto EyP	-81,935.81	0.00
<b>MARGEN E y P</b>	<b>474,543.84</b>	<b>254,363.51</b>
	74.78%	81.51%
<b>ACCESORIOS</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Venta Accesorios	747,982.50	812,988.89
Costos Accesorios	486,188.63	441,303.64
Descuento Accesorios	-15,990.15	0.00
<b>TOTAL Accesorios</b>	<b>245,803.73</b>	<b>371,685.25</b>
Rentabilidad	32.86%	45.72%
Fact. X # unidades	452.23	851.30
<b>LLANTAS</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Ventas Llantas	180,000.00	82,528.07
Costos Llantas	162,000.00	75,089.25
Descuento Llantas	0.00	0.00
<b>TOTAL LLANTAS</b>	<b>18,000.00</b>	<b>7,438.82</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Otros Ingresos Operacionales	278,400.00	449,743.50
Costos de Otros Ingresos Operacionales	81,513.30	59,989.45
Descuentos	0.00	0.00
<b>TOTAL OTROS INGRESOS</b>	<b>359,913.30</b>	<b>389,754.05</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>PPTO</b>	<b>REAL</b>
Total Ventas	34,484,232.63	21,908,967.84
Total Costos	29,674,637.08	18,431,030.50
Total Descptos	-400,536.65	-180,459.36
<b>TOTAL MARGEN</b>	<b>4,409,058.89</b>	<b>3,297,477.98</b>
Rentabilidad sobre ventas	12.79%	15.05%
Margen total x auto	2,665.69	3,452.86

	PPTO	REAL
<b>Gastos generales fijos</b>	<b>525,660.00</b>	<b>439,426.44</b>
Gastos generales variables	383,418.47	331,760.05
Depreciacion y Amortizacion	157,865.16	160,369.05
Sueldo Autos	185,033.49	159,947.95
Sueldo Taller	185,848.80	180,548.33
Sueldo E y P	54,411.98	87,549.53
Sueldos fijo Adm	284,549.49	195,544.75
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>	<b>1,776,787.39</b>	<b>1,555,146.10</b>
Costo fijo sobre unidad vendida	1,074.24	1,628.43
Costo fijo sobre ventas totales	5.2%	7.1%
Comisiones Adm	24,138.00	31,998.87
Comisiones autos	783,039.22	581,646.91
Comisiones taller	439,062.83	306,830.39
Comisiones E y P	189,584.11	102,294.54
Honorarios	202,840.15	200,039.29
<b>TOTAL GASTOS VARIABLES</b>	<b>1,721,806.81</b>	<b>1,222,810.00</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>3,498,594.20</b>	<b>2,777,956.10</b>
Variable sobre gasto total	49.2%	44.0%
Variable sobre unidad vendida	1,041.00	1,280.43
Absorcion taller sobre total gastos	35.3%	36.7%
Absorcion total negocios (taller + accesorios + llantas)	42.8%	50.3%
<b>UTILIDAD A Imp Intereses</b>	<b>910,464.69</b>	<b>519,521.88</b>
Gastos Financieros	-262,863.74	-295,805.53
<b>UTILIDAD Antes Impuestos</b>	<b>647,600.95</b>	<b>223,716.35</b>
% Gasto Financiero sobre ventas	0.76%	1.35%
Rentabilidad sobre ventas sin financiero	2.64%	2.37%
Costo financiero por unidad	158.93	309.74
Otros gastos no operacionales / no deducibles	29,992.50	36,145.08
Otros Ingresos no operacionales	120,000.00	205,405.26
<b>UTILIDAD A. IMPUESTOS</b>	<b>737,608.45</b>	<b>392,976.53</b>
Rentabilidad sobre ventas	2.14%	1.79%
Aporte por unidad	445.95	411.49

# Patrimonio

- ▶ El resultado del año tiene una afectación patrimonial importante por un elevado valor de impuesto anticipado a la renta.

<b>RESULTADO INTEGRAL 2012</b>	<b>392,976.53</b>
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	59,015.78
(-) IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE	197,254.51
<b>(=) UTILIDADES RETENIDAS AL 31-DIC-2012 ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>136,706.24</b>
(-) RESERVA LEGAL (REGISTRO POSTERIOR A LA JUNTA DE SOCIOS ABRIL-2013)	13,670.62
<b>(=) UTILIDADES RETENIDAS EJERCICIO 2012</b>	<b>123,035.62</b>

CUENTA DE PATRIMONIO	PATRIMONIO SALDO INICIAL 2012	MOVIMIENTOS 2012			PATRIMONIO SALDO FINAL 2012
		RECLASIFICACIONES	EFFECTOS NIIFS	RESULTADO EJERCICIO 2012	
CAPITAL PAGADO	600,000.00				600,000.00
RESERVA LEGAL	35,680.22	35,370.49			71,050.71
RESULTADOS ACUMULADOS EJERCICIOS ANTERIORES	483,534.99	(35,370.49)			448,164.50
NIIFS - PERIODO DE APERTURA (2010)			(91,456.87)		(91,456.87)
NIIFS - PERIODO DE TRANSICION (2011)			50,406.20		50,406.20
RESULTADO NETO 2012 ANTES DE RESERVA LEGAL				136,706.24	136,706.24
<b>TOTAL</b>	<b>1,119,215.21</b>	<b>0.00</b>	<b>(41,050.67)</b>	<b>136,706.24</b>	<b>1,214,870.78</b>

# Propuesta utilidades & capitalizacion

- ▶ La Gerencia de Audesur propone el no repartir utilidades.
- ▶ Se continua con el aumento de capital aprobado a 1.000.000 USD, pero para poder ejecutarlo se debe primero hacer el plan de titularización
- ▶ El proceso de titularización ya esta encaminada y se espera esta lista en el primer semestre



Handwritten signature and stamp. The stamp reads: **Gerencia General Audesur**. The signature is written over the stamp.