

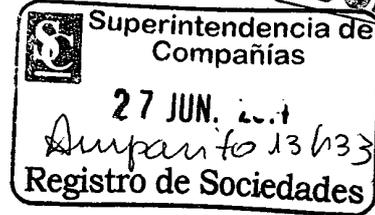
# AUDESUR S.A.

26808

ESCANEAR

Quito

Quito, 25 de Junio del 2014



Señores

**Superintendencia de Compañías**

Ciudad.-

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 2013, 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 2013 ✓
- Informe de Comisario año 2013 ✓
- Notas a los Estados Financieros año 2013 ✓
- Informe de Auditoria Externa año 2013 ✓

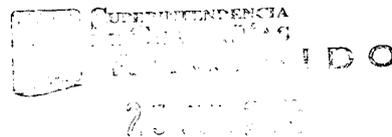
Por la favorable atención que se digna dar a la presente anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,

**AUDESUR S.A.**

Juan Fernando Arteaga L.

**GERENTE GENERAL**



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

Gerencia 13  
Comisario 13  
Auditoria 13  
Notas 13

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPANIA AUDESUR  
S.A. A SUS ACCIONISTAS, POR EL AÑO 2013**

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 2013.

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 2014, cuyos anexos emito adjunto al respectivo informe con más detalle.

Atentamente



Juan Fernando Arteaga

Gerente General

AUDESUR S.A.



AUDESUR

Informe de la Gerencia General  
Ejercicio 2.013



# Antecedentes

- ▶ El año 2.013 nos enfocamos en servicio ya que comercialmente (vehículos) existía una limitación de unidades.
- ▶ La calidad también fue un eje importante a dar seguimiento y control.
- ▶ Finalmente nos enfocamos en avanzar en los procesos de certificación.



SERVICIO



# Servicio

En el 2.013 se cumplió el ppto en un 99%. Y representó un crecimiento vs el 2.012 del 22%.

Este nivel de crecimiento es menor a los años pasados.

La absorción de gastos por parte de servicio se mantiene en niveles altos, dentro de lo esperado pero se requiere subir a niveles cercanos al 80% en fijo y 65% del total.

Total Ingresos Depto Servicio	PPTO 2.013	REAL	% CUMPLIMIENTO
Venta	3,031,232.10	3,020,995.40	99.7%
Costo	1,799,137.13	1,594,267.95	
Desto	0.00	(189,793.21)	
<b>Margen de contribucion</b>	<b>1,232,094.97</b>	<b>1,236,934.24</b>	100.4%
Margen	40.6%	40.9%	
Absorcion sobre Fijo	65.5%	65.7%	
Absorcion sobre sobre total gastos	39.8%	41.6%	

## CRECIMIENTOS

SERVICIO (MO+Rep)	2010				2011				2012				2013				CRECIMIENTOS		
	2011/2010	2012/2011	213/2012		2011/2010	2012/2011	213/2012		2011/2010	2012/2011	213/2012		2011/2010	2012/2011	213/2012				
Venta				901,594.74				1,718,963.98				2,469,820.66				3,020,995.40	91%	44%	22%
Costo				538,578.08				896,204.30				1,310,122.78				1,594,267.95			
Desccto.				-57,863.67				-90,113.59				-140,760.55				(189,793.21)			
<b>MARGEN</b>				<b>305,152.99</b>				<b>732,646.09</b>				<b>1,018,937.33</b>				<b>1,236,934.24</b>	140%	39%	21%
Margen				34%				43%				41%				40.9%			
Absorcion sobre Fijo				29.8%				45.0%				65.5%				65.7%			
Absorcion sobre sobre total gastos				19.6%				27.9%				36.7%				41.6%			

# Servicio

Taller Quito: Este taller no ha logrado aumentar su volumen de unidades atendidas, se mantiene en 8.5 unidades día, lo que es muy bajo. Pero se trabajo en aumentar la factura promedio. Nuestro principal enfoque para fidelizar clientes ha sido trabajar en calidad, pues la zona hace que los servicios los hagan por fuera.

La jefatura de este taller sufrió una alta rotación, (4 jefes en el año) sin embargo el manejo de los procesos (taller ya certificado) hizo posible que no afecte a la calidad, aunque dificulta la aplicación de estrategias a largo plazo.

Taller Guayaquil: En Gye el volumen diario aumento de 11 unidades día a 12.5 unidades día, este incremento es significativo. Además trabajamos en aumentar la factura promedio, y aumentar la antigüedad del parque para tener trabajos mas altos de mayor consumo de repuestos.

Nuestro mayor problema es el personal, ya que tuvimos problemas de abusos de los asesores de taller con los clientes, se tuvo que cambiar al equipo de asesores, dificultando la implementación de políticas y procesos. Esta ha afectado la calidad, por debajo de los objetivos fijados.



# Servicio: Calidad

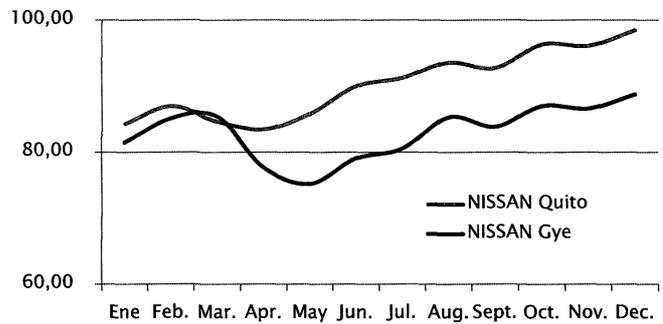
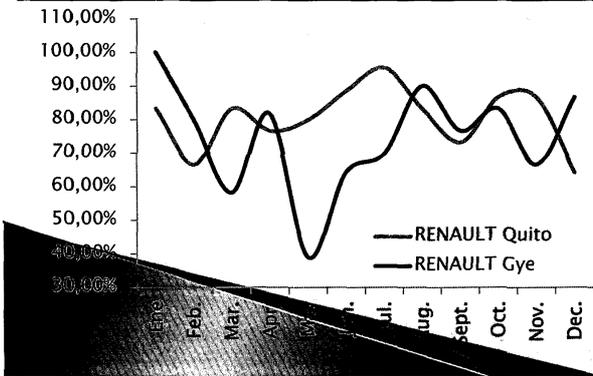
Los objetivos de calidad fueron altos en taller.

Nissan: Hemos logrado mantener una constante de mejora basados en los procesos.

Renault: No tenemos una mejora. Principalmente por un enfoque de replica de los procesos Nissan, se esta definiendo procesos propios de la Marca.

		Ene	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
QUITO	NISSAN (R3M)	84,30%	86,96%	84,62%	83,47%	85,83%	90,00%	91,27%	93,57%	92,75%	96,35%	96,12%	98,44%
	RANKING				1	1	1	1	1	2	2	1	1
	RENAULT	83.30%	66.70%	83.30%	76.70%	80%	88.50%	95.50%	83.30%	73.30%	86.70%	86.70%	64.30%

		Ene	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
GUAYAQUIL	NISSAN (R3M)	81,45%	85,09%	85,37%	77,69%	75,20%	79,03%	80,51%	85,29%	83,82%	86,98%	86,59%	88,71%
	RANKING				6	8	6	6	5	10	9	8	7
	RENAULT	100.0%	80.0%	58.3%	81.8%	39.1%	64.3%	70.0%	90.0%	76.7%	83.3%	66.7%	86.7%





# Repuestos

En este año no logramos cumplir el BP de repuestos, llegamos a un 93% de cumplimiento. En Nissan 88% y en Renault 105%.

En el ultimo trimestre este incumplimiento ocasiono una reducción significativa en el margen de repuestos, llegando al 17%

NISSAN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
COMPRAS	86,459.21	84,756.45	91,188.58	75,670.00	88,511.61	76,159.15	49,516.21	90,256.29	96,353.59	97,974.37	55,143.96	76,927.00	968,916.42
BP	85,000.00	85,000.00	85,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	95,000.00	95,000.00	105,000.00	105,000.00	1,105,000.00
CUMPLIMIENTO	102%	100%	107%	84%	98%	85%	55%	100%	101%	103%	53%	73%	88%

RENAULT	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
COMPRAS	38,311.22	35,261.70	40,851.16	52,933.00	34,472.65	62,606.25	29,513.44	42,845.41	45,256.68	47,262.56	35,260.23	22,419.00	486,993.30
BP	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	37,000.00	37,000.00	40,000.00	43,000.00	43,000.00	45,000.00	45,000.00	465,000.00
CUMPLIMIENTO	109%	101%	117%	151%	98%	169%	80%	107%	105%	110%	78%	50%	105%

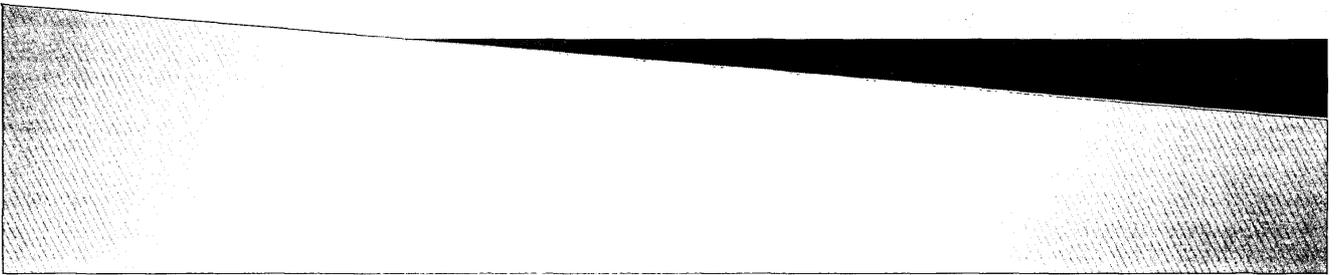
TOTAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
COMPRAS	124,770.43	120,018.15	132,039.74	128,603.00	122,984.26	138,765.40	79,029.65	133,101.70	141,610.27	145,236.93	90,404.19	99,346.00	1,455,909.72
BP	120,000.00	120,000.00	120,000.00	125,000.00	125,000.00	127,000.00	127,000.00	130,000.00	138,000.00	138,000.00	150,000.00	150,000.00	1,570,000.00
CUMPLIMIENTO	104%	100%	110%	103%	98%	109%	62%	102%	103%	105%	60%	66%	93%

# Repuestos

Nuestro esfuerzo por cumplir el BP ha tenido un efecto negativo en el inventario, al cierre del año Audesur tiene mas de 4 MOS. Cuando el nivel manejable es de 2.5 MOS. Esto representa casi 230.000 Usd en recursos monetario destinado a inventario. El principal canal de evacuación de repuestos para Audesur es colisiones.

INVENTARIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
NISSAN	298,300.13	343,683.44	361,846.50	368,709.93	393,304.19	409,939.30	374,326.15	388,752.77	406,338.25	421,824.40	370,006.96	375,946.99
RENAULT	128,899.68	127,043.85	145,018.31	148,317.93	151,092.67	168,872.82	151,631.16	157,220.09	164,783.38	164,139.70	160,699.36	159,529.59
INVENTARIO TOTAL	432,848.29	477,239.29	515,359.41	521,520.81	554,776.14	588,156.82	535,887.34	559,258.19	586,042.55	599,773.29	544,224.26	552,160.99
TOTAL VENTAS NETAS	109,326.19	103,325.41	100,100.53	135,555.61	127,286.64	101,730.24	146,252.64	135,264.12	111,570.79	147,653.87	137,489.74	125,704.19
ROTACION	3.03	2.60	2.33	3.12	2.75	2.08	3.28	2.90	2.28	2.95	3.03	2.73
MESES INVENTARIO	3.96	4.62	5.15	3.85	4.36	5.78	3.66	4.13	5.25	4.06	3.96	4.39

COLISIONES



# Colisiones

Los talleres de colisiones dentro del área de servicio fueron nuestro principal eje de crecimiento y esfuerzo.

**Colisiones Quito:** Este centro de colisiones ha presentado durante el 2.013 una tendencia a la baja en ingresos de autos. Hemos logrado realizar alianzas con los seguros para que nos envíen vehículos multimarca y de esta manera en algo lograr usar la capacidad instalada. Este esfuerzo genera un ingreso adicional pero sin el consumo de repuesto y con las condiciones de taller multimarca que son menores.

COLISIONES		Ene	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
QUITO	NISSAN	25	21	18	14	15	18	20	20	17	16	6	9
	RENAULT	8	7	6	8	8	4	6	5	10	11	5	5
	MULTIMARCA	9	6	13	8	13	11	6	18	10	8	7	16
	<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>30</b>	<b>36</b>	<b>33</b>	<b>32</b>	<b>43</b>	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>18</b>	<b>30</b>
Peso mulimarca	21.4%	17.6%	35.1%	26.7%	36.1%	33.3%	18.8%	41.9%	27.0%	22.9%	38.9%	53.3%	

# Colisiones

**Colisiones Guayaquil:** En Guayaquil los niveles de ingresos fueron estables. Y multimarca no consideramos como una opción al arranque ya que se estimaba tener volúmenes altos de ingresos, sin embargo esto no se logro y debimos ampliar para poder usar la capacidad instalada, esto tuvo un efecto positivo con el ingreso de autos de la marca al hacernos mas conocidos dentro de las aseguradoras

COLISIONES		Ene	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
GUAYAQUIL	NISSAN	17	15	11	13	15	13	18	12	13	26	24	12
	RENAULT	7	8	4	6	10	13	10	9	7	15	13	8
	MULTIMARCA	0	0	0	0	0	1	1	4	10	19	24	9
	TOTAL	24	23	15	19	25	27	29	25	30	60	61	29
	Peso mulimarca	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	3.4%	16.0%	33.3%	31.7%	39.3%	31.0%

# Colisiones

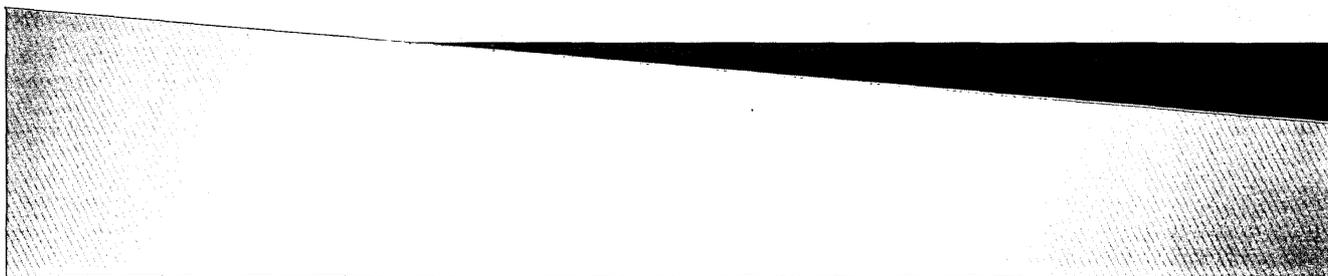
Los centros de colisiones se encuentran sub utilizados y son un peso grande dentro de la operación de Audesur. El negocio o volumen de autos se ha reducido por los últimos años con reducción de ventas. Como se puede ver el desempeño de Quito es muy preocupante ya que los niveles de ingresos son a la baja. En Gye logramos una recuperación que esperamos mantener.

Uno de los aspectos a considerar para colisiones es que los seguros son socios estratégicos para obtener negocio, sin embargo Audesur no ha logrado tener apertura y consolidar una relación solida ya que existe una situación tensa entre los Seguros en general y Ayasa por la nueva política. Los seguros no están respetando esta política con Audesur ya que no nos consideran parte de la negociación. Esto ha afectado de manera indirecta y se requiere que se revise para potencializar el negocio.

Audesur seguirá manteniendo una posición fuerte con multimarca ya que son la fuente de ingresos con mayor potencial.

INGRESO PROMEDIO SIN MULTIMARCA		
	QUITO	GUAYAQUIL
Q1	28	21
Q2	22	23
Q3	26	23
Q4	17	33

ACCESORIOS



# Accesorios

El area de accesorios se enfoco en el 2.013 a talleres principalmente. Se redujo el personal de instalaciones.

Para mejorar el margen se trato de llegar a negociaciones con los proveedores dando exclusividad, sin poder comprometer volúmenes y solo trabajando con los accesorios que son viables instalar.

Sin embargo por los accesorios ya instalados en los autos, el volumen de negocio se redujo vs lo presupuestado.

En general se logro mantener accesorios como una operación que genera ingresos interesantes, pero en menor medida.

<b>ACCESORIOS</b>	<b>PPTO 2.013</b>	<b>REAL</b>
Venta Accesorios	613,720.00	526,873.18
Costos Accesorios	337,546.00	284,154.35
Descuento Accesorios	0.00	0.00
<b>TOTAL Accesorios</b>	<b>276,174.00</b>	<b>242,718.83</b>
<b>Rentabilidad</b>	45.00%	46.07%
Fact. X # unidades	670.00	583.47

<b>ACCESORIOS</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Venta Accesorios	196,067.19	454,543.84	812,988.89	526,873.18
Costos Accesorios	119,201.79	285,358.90	441,303.64	284,154.35
Descuento Accesorios	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL Accesorios</b>	<b>76,865.40</b>	<b>169,184.94</b>	<b>371,685.25</b>	<b>242,718.83</b>
<b>Rentabilidad</b>	39.20%	37.22%	45.72%	46.07%
Fact. X # unidades	154.63	262.59	851.30	583.47

VEHICULOS



# Vehiculos

La venta de vehículos tuvo una menor actuación para Audesur. Los volúmenes de autos se cumplieron vs el ppto, sin embargo los márgenes si presentan una reducción importante que afecto al aporte global esperado.

La reducción de margen bruto afecto en 72.000 Usd. menos de ingresos. Esta reducción es de Nissan donde el mix inicial vario vs el ppto. Renault respeto el plan definido.

Otro efecto importante fueron los descuentos que se dieron durante el año. Principalmente en los últimos 5 meses donde Nissan autorizo niveles de descuentos altos para cumplir las metas de ventas. La liquidación de vehículos Sentra a fin de año tuvo un impacto de 28.000 Usd.

	PPTO 2.013	REAL
Renault	242	242
Nissan	674	661
<b>Total</b>	<b>916</b>	<b>903</b>

VENTAS DE VEHÍCULOS	PPTO 2.013	REAL
Venta de Vehículos	17,588,900.00	17,395,148.47
Costo de Ventas Vehiculos	16,005,899.00	15,906,820.96
Descuento Ventas Vehiculos	(28,640.00)	(112,501.21)
<b>MARGEN s/ VENTAS</b>	<b>1,554,361.00</b>	<b>1,375,826.30</b>
Precio promedio	19,201.86	19,263.73
Margen promedio	1,696.90	1,523.62
Dcto promedio	0.16%	0.65%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>9.0%</b>	<b>8.6%</b>

# Vehiculos

- ▶ Uno de los aspectos mas complicados del año fue el esquema de asignación de autos Nissan. No se definió reglas de asignación anticipada; autos y volúmenes se definían al inicio de cada mes por parte de Ayasa. Esto tuvo un efecto directo en el nivel de inventario en Audesur y esto afecto en el resultado de la operación por un incremento en el costo financiero.

	2010			2011			2012			2013		
	VENTAS	INV FINAL	MOS									
Ene	68	49	0.72	132	88	0.56	133	72	0.60	75	83	1.77
Feb.	68	47	0.69	135	115	0.69	121	103	0.84	72	104	1.92
Mar.	73	59	0.85	165	130	0.76	129	72	0.58	83	90	1.43
Apr.	66	49	0.71	156	119	0.81	95	45	0.38	80	94	1.21
May	105	46	0.59	171	94	0.60	104	62	0.55	51	121	1.69
Jun.	89	60	0.72	167	101	0.61	52	73	0.77	97	88	1.13
Jul.	104	74	0.81	146	71	0.44	53	135	1.78	66	89	1.21
Aug.	86	98	1.02	165	55	0.34	89	88	1.18	82	90	1.22
Sept.	108	81	0.84	149	43	0.27	66	107	1.65	70	86	1.09
Oct.	106	100	0.99	117	38	0.26	43	81	1.29	65	103	1.46
Nov.	141	149	1.35	117	61	0.45	48	52	0.85	87	94	1.24
Dec.	254	96	0.63	117	33	0.26	22	30	0.67	75	77	1.04
TOTAL	1268	76		1737	79		955	77		903	93	
PROMEDIO MOS		0.83			0.51			0.93			1.37	

# Vehiculos

Con un nivel de ventas similar al 2.012, en el 2.013 se incremento el inventario promedio y la antigüedad del mismo. Con las condiciones de floor plan actuales el efecto financiero final fue inmanejable de 445 Usd por unidad.

UN 30% del margen que se genera se destino a gto. financiero

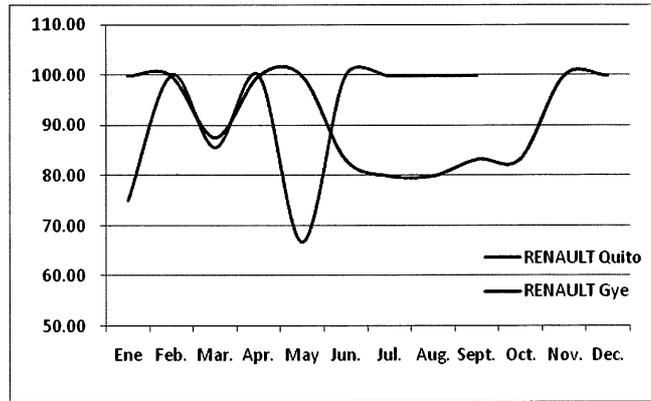
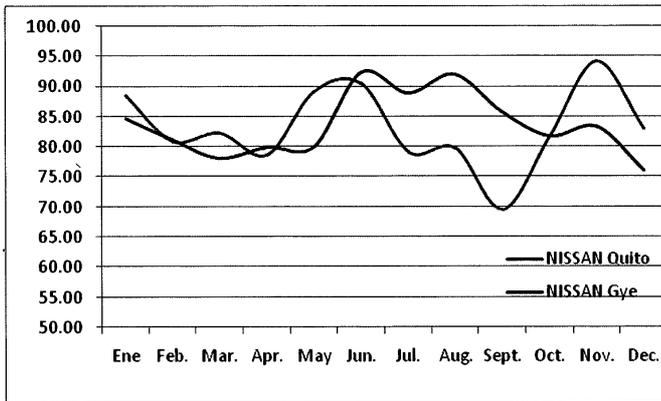
	2010	2011	2012	2013
UNIDADES	1,268	1,737	955	903
INVENTARIO PROMEDIO	76	77	79	93
MOS PROMEDIO	0.83	0.51	0.93	1.37
<b>Gastos Financieros</b>	<b>-121,662.63</b>	<b>-212,776.14</b>	<b>-295,805.53</b>	<b>-402,173.96</b>
% Gasto Financiero sobre ventas	0.59%	0.69%	1.35%	1.89%
Costo financiero por unidad	95.95	122.92	309.74	445.38
MARGEN BRUTO	1,163.24	1,237.37	1,580.80	1,523.62
<b>PESO FINANCIERO SOBRE APOORTE AUTOS</b>	<b>8.2%</b>	<b>9.9%</b>	<b>19.6%</b>	<b>29.2%</b>

# Vehiculos: Calidad

En los resultados de calidad no hemos logrado tener una estabilidad en los resultados.

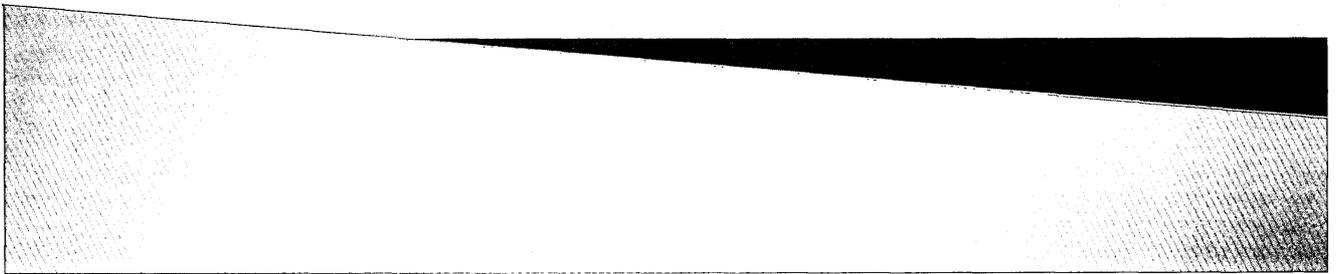
		Ene	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
QUITO	NISSAN (R3M)	88.57	80.95	82.35	78.72	89.13	90.48	79.17	79.83	69.57	81.82	94.12	83
	RANKING	5	17	13	10	5	4	7	13	10	12	4	13
	RENAULT	75	100	85.7	100	66.7	100	100	100	100	no hay	no hay	100

GUAYAQUIL	NISSAN (R3M)	84.62	81.25	78.13	80	80	92.31	88.89	92	85.71	81.82	83.33	76.09
	RANKING	8	13	15	9	11	2	2	1	3	11	13	15
	RENAULT	100	100	87.5	100	100	83.3	80	80	83.3	83.3	100	100



RESULTADO FINAL

Cierre Ejercicio 2.013



# Resultados Financieros

El resultado final del año es negativo vs el ppto.

La reducción de ingresos brutos de autos Nissan vs el ppto es el principal desfase.

En accesorios se tiene también una reducción vs ppto por los autos ya accesorizados.

En los gastos fijos se cumplió el ppto.

Y es en gastos variables donde se trabajó para tener una reducción.

Sin embargo es el gasto financiero el rubro con mayor desviación vs ppto.

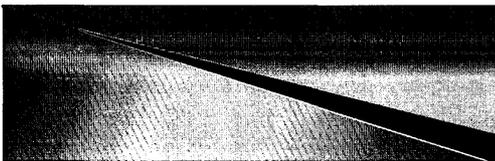
RESUMEN		PPTO 2,013	REAL
Total Ventas		21,563,852.10	21,320,683.91
Total Costos		18,142,582.13	17,887,552.86
Total Desctos		(28,640.00)	(302,294.42)
<b>TOTAL MARGEN</b>		<b>3,392,629.97</b>	<b>3,130,836.63</b>
Rentabilidad sobre ventas		15.73%	14.68%
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>		<b>1,881,077.64</b>	<b>1,883,737.07</b>
Absorcion taller sobre fijo		65.5%	65.7%
<b>TOTAL GASTOS VARIABLES</b>		<b>1,212,200.18</b>	<b>1,091,768.82</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>3,093,277.82</b>	<b>2,975,505.89</b>
Absorcion taller sobre total gastos		39.8%	41.6%
Absorcion total negocios (taller + accesorios)		48.8%	43.0%
<b>UTILIDAD A Imp Intereses</b>		<b>299,352.15</b>	<b>155,330.74</b>
Gastos Financieros		(224,000.00)	(402,173.96)
<b>UTILIDAD Antes Impuestos</b>		<b>75,352.15</b>	<b>-246,843.22</b>
Otros gastos no operacionales		30,000.00	30,183.34
Otros Ingresos no operacionales		160,000.00	178,589.74
<b>UTILIDAD A. IMPUESTOS</b>		<b>205,352.15</b>	<b>-98,436.82</b>

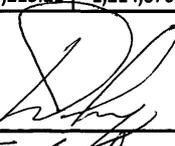
A nivel operativo se obtiene utilidad.

# Efecto patrimonial

Al resultado del ejercicio se debe restar el valor del impuesto a la renta, que por el resultado negativo se convierte en un impuesto mínimo.

	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013
CAPITAL INICIAL	300,000.00							
AUMENTO CAPITAL					180,000.00			
NUEVO CAPITAL					600,000.00			
RESULTADO EJERCICIO	(70,904.00)	(387.93)	47,836.95	117,864.73	275,611.72	495,753.12	333,960.75	(98,436.82)
IMPUESTO A LA RENTA			(9,810.23)	(13,691.61)	(61,009.32)	(142,048.22)	(197,254.51)	(144,461.95)
AJUSTES NIIF							(41,050.67)	
PATRIMONIO	229,096.00	228,708.07	266,734.79	370,907.91	765,510.31	1,119,215.21	1,214,870.78	971,972.01



  
T. A. ARCE  
Gerente General ARSOL