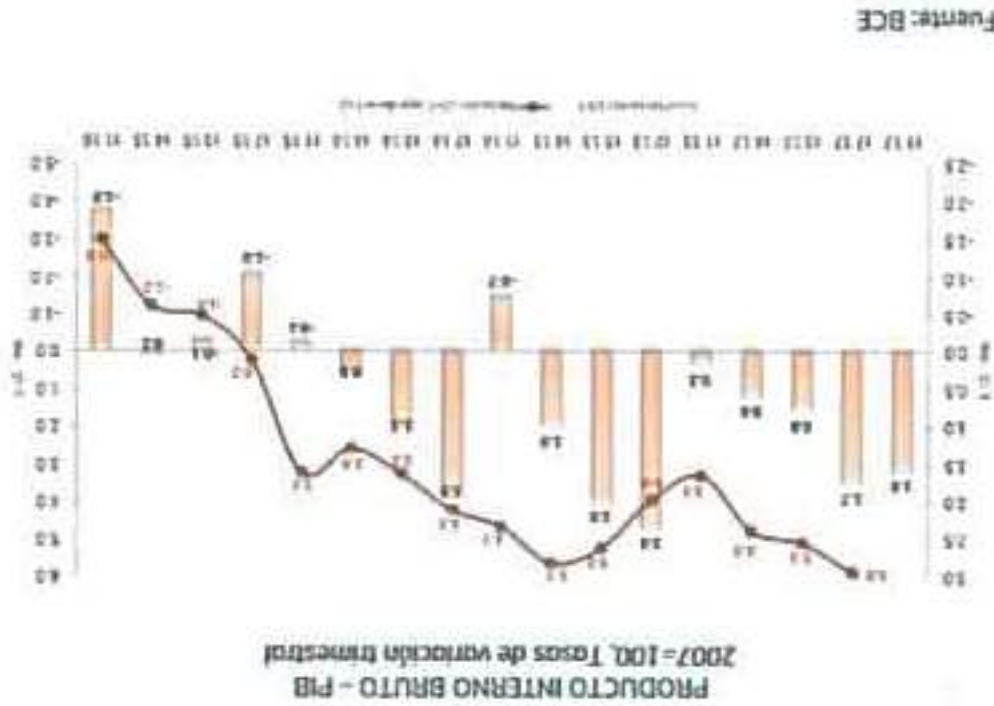


ENTORNO MACROECONOMICO 2016

Es muy importante entender que la empresa, así como todas las empresas, independientemente de sus giros de negocio, viven inmersas en mundo cada vez más globalizado, y es cada vez más la incidencia del entorno en las mismas. La empresa Trans Américas no es la excepción, por esta razón es necesario analizar brevemente algunas variables macroeconómicas y sus posibles implicaciones en el transporte de pasajeros en el país.

CRECIMIENTO ECONOMICO 2016

El PIB, que mide la cantidad de bienes y servicios producidos por un país en un periodo determinado es la variable más importante y para nuestro país fue la más afectada, especialmente por la drástica caída de los precios del petróleo, el terremoto de abril del 2016 y en definitiva por la ausencia de un plan económico que fortalezcan la producción privada y estimule los emprendimientos empresariales.



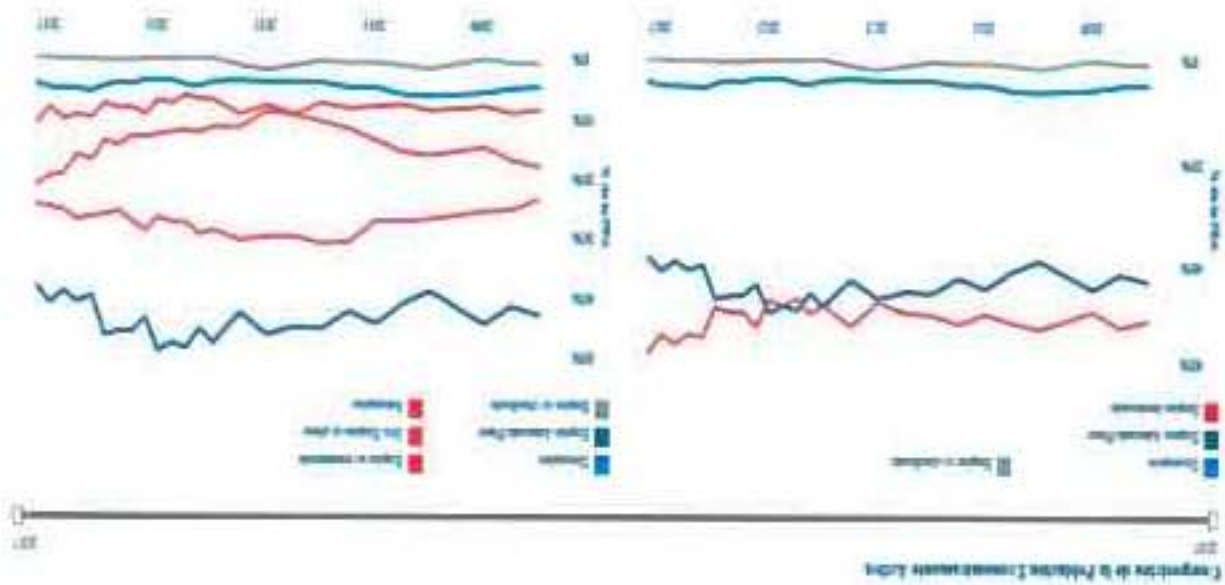
A criterio de los organismos multilaterales de desarrollo, 2016 fue un año de desaceleración del crecimiento económico a nivel global, debido al estancamiento del comercio, la inversión atenuada y las incertidumbres políticas. Para 2017 se espera una recuperación moderada.

La economía ecuatoriana en 2016 continuó enfrentando la reducción de los precios del petróleo y el fortalecimiento del dólar, lo que ha hecho que seamos menos competitivos en nuestras exportaciones, a lo que se unió el impacto del terremoto de abril de 2016.

además de un mayor nivel de endeudamiento externo y una recuperación relativa del precio del crudo en el último cuatrimestre del año anterior. Según los expertos la desaceleración paulatina del crecimiento de la economía se inició desde 2012 y se profundizó en los dos últimos años, fue de 0,16% en 2015 y se contrajo a -1,7% en 2016, de acuerdo con cifras provisionales y proyecciones publicadas por el Banco Central del Ecuador (BCE). Según el BCE, proyecta para 2017 una recuperación del PIB a 1,40%.

EMPLEO. Según el INEC, durante el 2016, la tasa de empleo adecuado/pleno a nivel nacional se ubicó en 41,2%, lo que significa una disminución de 5,3 puntos porcentuales del nivel del año anterior. La tasa de empleo inadecuado, que engloba las tasas de subempleo, empleo no remunerado y otro empleo no pleno, se ha incrementado, registrando a 2014 una tasa de 46,7%, a 2015 de 48,1% y a diciembre 2016 de 53,4%.

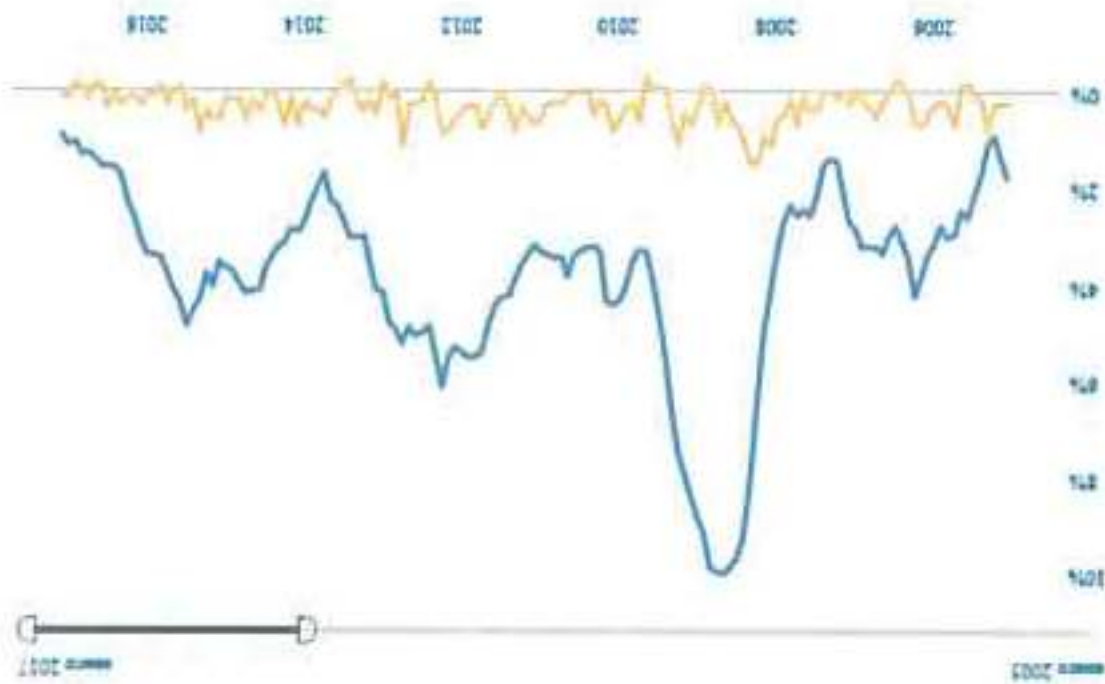
Durante 2016, la tasa de desempleo a diciembre fue de 5,2%, cifra que no tiene diferencia significativa con respecto al 4,8% de diciembre 2015, pero que sí lo fue con respecto a 2014, cuando registró 3,8%. La evolución de los índices del mercado laboral de los últimos tres años ratifica el deterioro de la calidad del empleo originado en la desaceleración de la producción y del crecimiento económico.



LA INFLACION ANUAL. A diciembre de cada año se ha reducido a partir de 2014, en que llegó a 3,67%, y cerró 2016 en 1,12%. Considerando las divisiones de consumo, el mayor nivel de inflación se registró en bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes, donde fue de 15,06%, originado en las salvaguardas e impuestos que gravan a estos productos y, por el contrario, se registró deflación en prendas de vestir y calzado (-4,70%), comunicaciones (-0,52%) y muebles y artículos para el hogar (-0,21%). Cabe anotar que la reducción de la inflación registrada en los últimos dos años es un reflejo de la contracción de la demanda, producida por la desaceleración económica que enfrenta

el país, unida a la disminución del consumo de los bienes afectados por la aplicación de salvaguardias e impuestos.

Variación Anual y Mensual del Índice de Precios al Consumidor



Al unir estos 3 índices macroeconómicos podemos deducir que el año 2016, fue realmente duro para la empresa, es por esa razón que desde hace 2 años se ha mantenido una posición muy austera con respecto a los gastos, controlando la calidad de los mismos y evitando incrementarlos de manera injustificada. Todo incremento en los gastos se realizado buscando una auto sustentación para evitar perder liquidez y tener que ajustar a las contribuciones que realizan los accionistas. Esta política de prudencia y austeridad deberá continuar durante el año 2017 a pesar de que las proyecciones económicas indiquen una modesta recuperación para el país, más aun cuando el año 2017 es de transición política y de gobierno.

Es imposible que el entorno macroeconómico desarrollado en el año 2016 no haya afectado a los ingresos de los accionistas producto del trabajo de sus unidades, sin embargo, el impacto ha sido absorbido de buena manera, y se puede ver que durante estos 5 meses del año 2017, se está recuperando las ventas en la empresa.

Dentro del Transporte Interprovincial de pasajeros, se han dado cambios estructurales, la competencia directa de la Empresa se ha fortalecido en su parque automotor, incluso ha superado las especificaciones, ahora tienen unidades de DOS PISOS. Han tenido un gran impacto en las preferencias de los usuarios, y se ha sentido la afectación para la empresa en algunas rutas y frecuencias. Es importante seguir mejorando el parque automotor de la empresa y migrar a la configuración de DOS PISOS, con asientos 2+1.

También se puede advertir que ya en la actualidad la "guerra" entre operadoras de transporte será de SERVICIO, solo las operadoras que logren cristalizar verdaderas ventas competitivas, garantizaran su éxito, esto es buscar nuevos y modernos canales de comercialización (ventas on line, convenios de venta), personal calificado, sistema de operaciones controlado, respuesta oportuna a nuevas tendencias y hábitos de consumo, implementación de nuevos medios de pago (tarjetas de crédito, dinero electrónico, transferencias electrónicas). Para que todas estas nuevas innovaciones se hagan realidad necesariamente se debe pensar trabajar en un sistema de CAJA COMUN, buscando la EQUIDAD entre los accionistas. Es obligatorio reformar los viejos esquemas de recaudación de los dineros y de la asignación de los mismos, el manejo operativo de las unidades debe pasar a ser administrado por la empresa y así disminuir sustancialmente los altos costos operacionales, buscando la eficiencia en la administración de todos los recursos disponibles. Estamos conscientes que estos necesarios cambios exigen grandes esfuerzos y superación de temores justificados, sin embargo poco a poco debemos ir cambiando la forma de pensar y haciendo transporte, debemos cambiar la CULTURA ORGANIZACIONAL, hacia una estructura verdaderamente empresarial y moderna. Las operadoras que piensen seguir con esquemas de administración de hace 20 años están condenadas a desaparecer y a perder su valor financiero en el mercado.

GESTION COMERCIAL. - Con el fin de mejorar la gestión comercial en la venta de pasajes y encomiendas, se adquirió un nuevo software, este es el NOVO ERP, a un costo aproximado de US\$. 37.719, dólares, inversión que implica Modulo de Gestión de transporte, módulo de gestión de talleres y módulo de gestión Financiera. Este valor es muy inferior a otros presentados a la empresa, mismos que estaban en el rango de 300 mil dólares y hasta 5 millones de dólares (Saños), como era el caso del software utilizado por la empresa peruana Cruz del Sur. Actualmente se está en la última etapa de implementación y se estima que hasta julio de este año estará completamente instalado.

GESTION COMERCIAL BOLETERIAS Y ENCOMIENDAS. - Durante el año 2016 en boletería se vendió US\$. 14.243.416, dentro de este valor las agencias Esmeraldas (23,48%), Quito (31,10%) y Guayaquil (16,25%), representan el 70,83% de las ventas, en este cálculo es importante mencionar que las oficinas intermedias están cuantificadas desde el mes de junio de 2016.

Con esta base de datos, se podrá evaluar de manera exacta la evolución de las ventas para el año 2017, y obtener comparaciones reales y objetivas.



TRANS ESMERALDAS INTERNACIONAL TEISA S.A.
Cuadro de Ventas Boleterias Año 2016

AGENCIA	VENTAS 2016 (dólares)	%
ATACAMES	781.257,10	5,49%
BORBON	162.505,80	1,14%
CARCLEN	1.969.375,89	13,83%
COCA	89.680,61	0,63%
CONDADO	117.774,75	0,83%
CUENCA	80.551,50	0,57%
ESMERALDAS	3.344.039,62	23,48%
GUAYAQUIL	2.315.250,20	16,25%
HUAGUILAS	146.170,00	1,03%
LA TRONCAL	13.126,00	0,09%
LA CONCORDIA	135.563,60	0,95%
LA UNION	46.896,30	0,33%
LAGO AGRO	66.158,00	0,46%
LIBERTAD	215.067,75	1,51%
MACHALA	313.242,50	2,20%
MANTA	397.176,25	2,79%
MARINE	39.425,00	0,28%
PORTOFIELO	265.425,75	1,86%
QUEVEDO	48.803,00	0,34%
QUINDE	169.292,80	1,19%
QUITUMBO	1.528.530,60	10,73%
ROCAFUENTE	38.368,00	0,27%
SAN LORENZO	250.097,95	1,76%
SAN RAFAEL	531.713,30	3,73%
SANTA ELENA	448.235,25	3,15%
SANTA MARIA	282.007,90	1,98%
SANTO DOMINGO	289.315,34	2,03%
TONCHIGUE	35.049,25	0,25%
TONSUPA	93.438,86	0,66%
VICHE	29.675,79	0,21%
TOTAL VENTAS 2016	14.243.416,56	100,00%

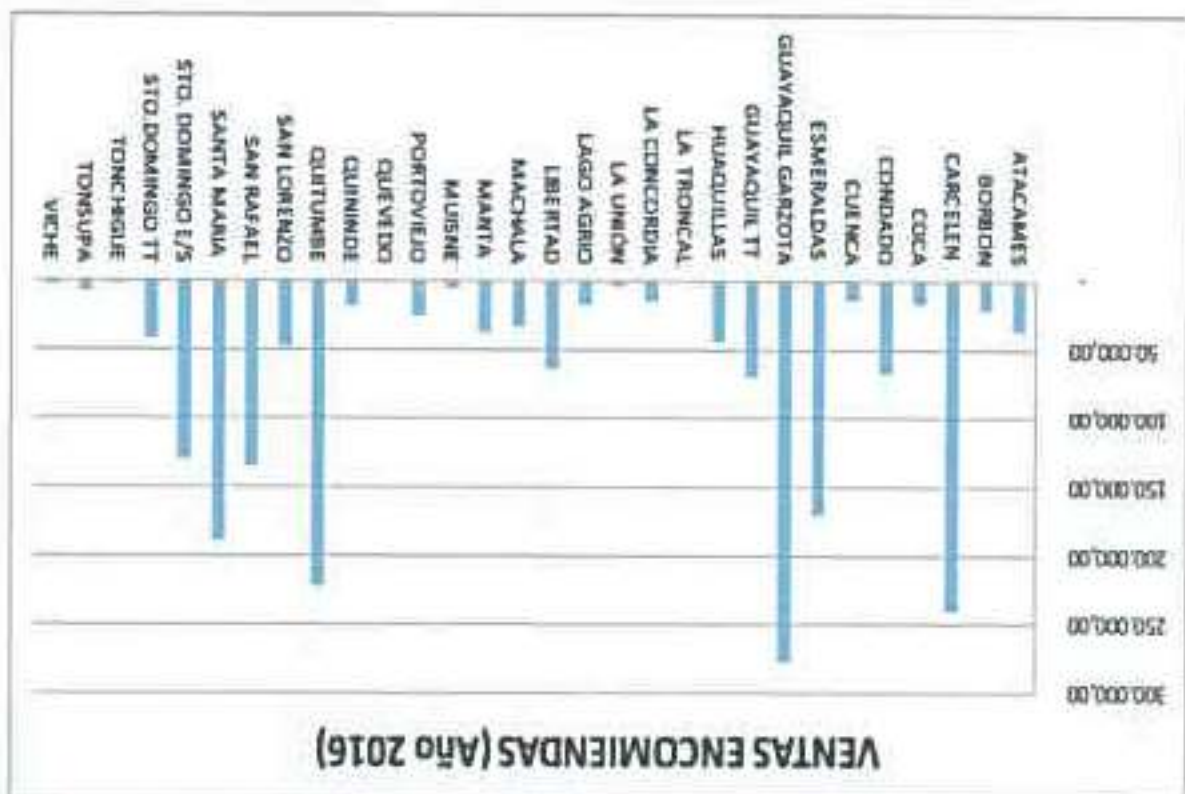
Nro.	AGENCIAS	VENTAS (dólares) 2016	%
1	ATACAMES	36.619,02	1,86%
2	BORRÓN	21.215,05	1,08%
3	CARCELÉN	240.758,91	12,24%
4	COCA	17.236,65	0,88%
5	CONDADO	67.268,69	3,42%
6	CUENCA	13.796,90	0,70%
7	ESMERALDAS	170.023,61	8,64%
8	GUAYAQUIL GARZOTA	277.572,86	14,11%
9	GUAYAQUIL TT	69.829,50	3,55%
10	HUACUILLAS	44.259,50	2,25%
11	LA TRONCAL	1.037,50	0,05%
12	LA CONCORDIA	15.027,20	0,76%
13	LA UNIÓN	4.647,25	0,24%
14	LAGO AGRIO	18.228,10	0,93%
15	LIBERTAD	64.201,81	3,26%
16	MACHALA	33.506,66	1,70%
17	MANA	37.667,86	1,92%
18	MORISNE	6.104,18	0,31%
19	PORTO VIEJO	26.086,09	1,33%
20	QUEVEDO	1.521,50	0,08%
21	QUININDÉ	18.337,90	0,93%
22	QUITUMBE	222.386,83	11,31%
23	SAN LORENZO	48.131,25	2,45%
24	SAN RAFAEL	135.639,86	6,90%
25	SANTA MARIA	188.876,37	9,60%
26	STO. DOMINGO E/S	130.059,30	6,61%
27	STO. DOMINGO TT	42.960,65	2,18%
28	TONCHIGUE	2.638,75	0,13%
29	TONSURA	7.828,65	0,40%
30	VICHE	3.308,95	0,17%
TOTAL VENTAS 2016		1.966.776,35	100,00%

Año 2016

Ventas de Encomiendas

TRANS ESMERALDAS INTERNACIONAL TEISA S.A.

Las ventas de encomiendas durante el año 2016, fueron de US\$ 1.966.776,00, las agencias que más contribuyeron a este negocio fueron: Quito con el 43%, Guayaquil con el 18% y Esmeraldas con el 9%, en total estas tres agencias representan el 70% del negocio de encomiendas. A continuación de desglosa por cada agencia las ventas durante el año 2016. Cabe señalar que las ventas de las oficinas intermedias están contabilizadas para este análisis desde junio del 2016.



GESTION COMERCIAL ESTACION DE SERVICIOS. La gestión comercial de la Estación de Servicios (gasolinera) durante el año 2016, fue la mejor de todos los años, se logró revertir una disminución en las ventas que tuvo esta unidad de negocio en el año 2015.

Ha sido muy importante la contribución del consumo de las unidades de la empresa, así como también los diferentes sorteos y promociones que se han realizado durante este periodo, además la política de mantener los precios en la gasolina SUPBR (US\$, 1.98 por galón) también fue contributaria a mantener y crecer en las ventas.

En el año 2016 la estación de servicios creció con respecto al año 2015 en el 8.06% en venta de galones, en dólares el crecimiento fue del 7.02% en dólares, si lo traducimos a valores nominales equivalentes las ventas se incrementaron en US\$. 334.586 dólares, sin duda un crecimiento muy importante. En el siguiente cuadro se resumen los datos mencionados.



AÑO	VENTAS (Galones)	VENTAS (Dólares)
2015	2,175,317.00	2,255,803.74
2016	2,440,549.00	2,530,849.31
% Crecimiento	12.19%	12.19%

Ventas Diesel

ESTACION DE SERVICIO TRANS ESPERANZAS INTERNACIONAL

En DIESEL, se vendió durante el año 2016, US\$. 2,530,849 dólares, esto representa un 12,19% de incremento con respecto al año 2015.

AÑO 2016	VENTAS (Galones)	VENTAS (Dólares)
Diesel	2,175,317.00	2,255,803.73
Super	306,787.10	607,438.46
Extra	1,285,673.40	1,902,796.63
TOTAL	3,767,777.50	4,766,038.82

Ventas Globales 2015

ESTACION DE SERVICIO TRANS ESPERANZAS INTERNACIONAL

AÑO 2015	VENTAS (Galones)	VENTAS (Dólares)
Diesel	2,440,549.00	2,530,849.31
Super	312,024.10	617,807.72
Extra	1,318,897.30	1,951,968.00
TOTAL	4,071,470.40	5,100,625.04

Ventas Globales 2016

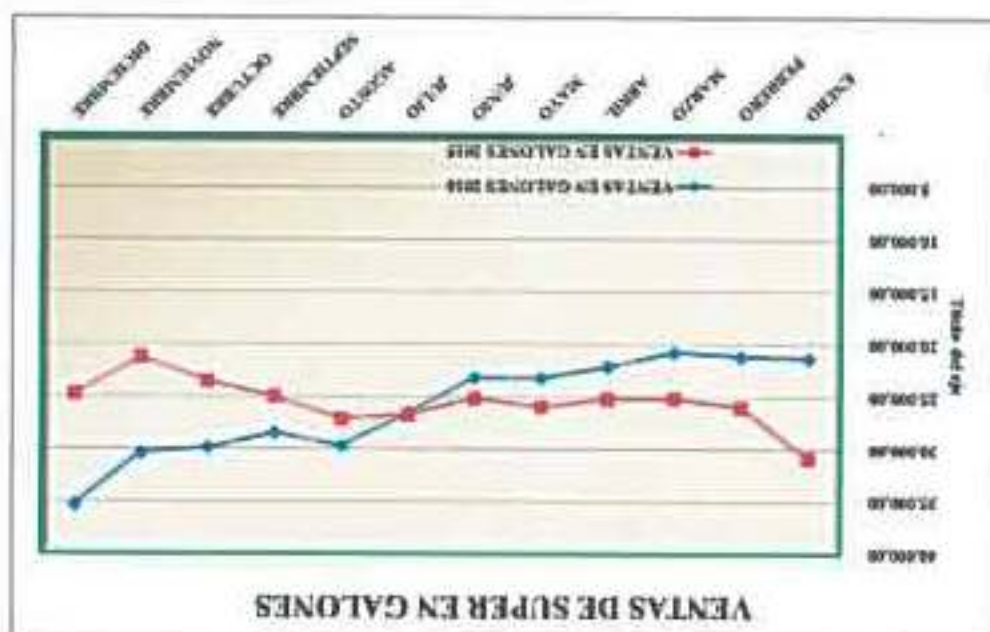
ESTACION DE SERVICIO TRANS ESPERANZAS INTERNACIONAL

ANO	VENTAS (Galones)	VENTAS (Dólares)
2015	1.285.673,40	1.902.796,44
2016	1.318.897,30	1.951.967,99
% Crecimiento	2,58%	2,58%

Ventas Extra

ESTACION DE SERVICIO TRANS EMERALDAS INTERNACIONAL

Finalmente en el producto Extra las ventas fueron de US\$. 1.951.967, lo que representa un incremento del 2,58% con respecto al mismo periodo del año anterior 2015.



ANO	VENTAS (Galones)	VENTAS (Dólares)
2015	306.787,10	607.437,85
2016	312.024,10	617.874,22
% Crecimiento	1,71%	1,72%

Ventas Super

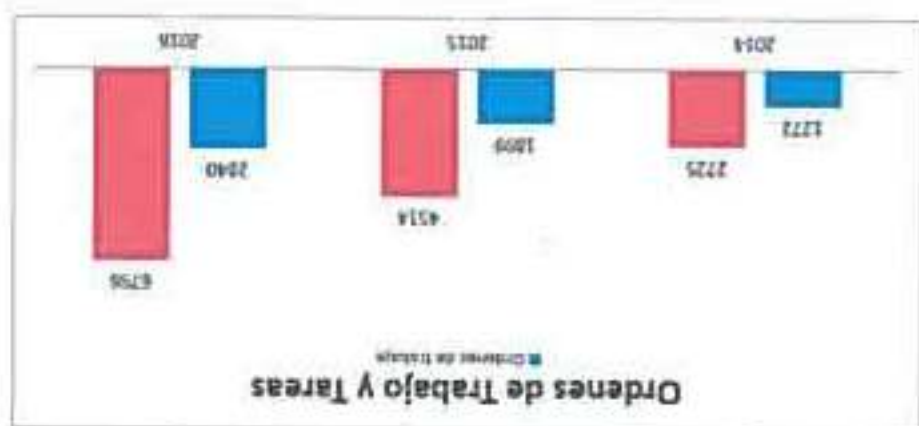
ESTACION DE SERVICIO TRANS EMERALDAS INTERNACIONAL

En SUPER, se vendió US\$. 617.874 dólares, un incremento en las ventas de este producto del 1,72% con respecto al año anterior

¡Transportamos tus sueños!

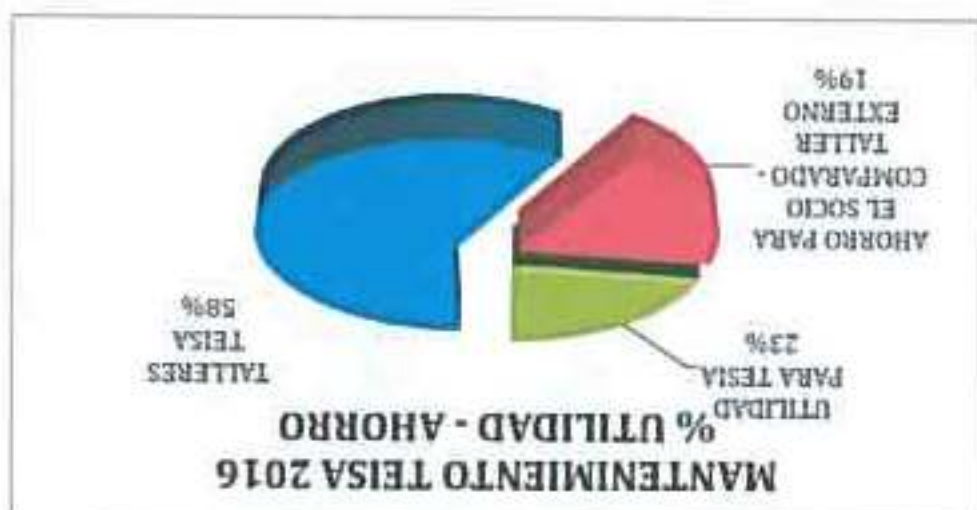
Se han generado 2840 órdenes de trabajo con 6796 tareas, es decir creció en un 50% con respecto al año 2015.

El taller de Mantenimiento ha facturado en el 2016 la cantidad de \$296.957,77 dólares,



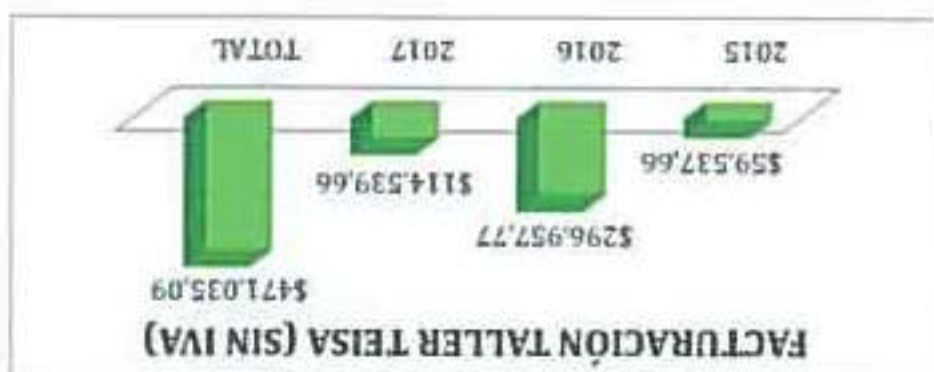
GESTION COMERCIAL TALLERES Y SEGURIDAD. En el periodo del año 2016, el departamento de Mantenimiento, mismo que está a cargo del Ing. Riquelme Vaca, tuvo un desenvolvimiento positivo con respecto del año anterior.





Se estima y se proyecta para el año 2017 un crecimiento de aproximadamente US\$ 50,000 dólares, esto tomando en cuenta la facturación realizada en los meses de enero a abril del mismo año.

La utilidad bruta obtenida en el año 2016 es de \$79,110.80 dólares que corresponde a: \$76,118.00 dólares producido en el Taller TEISA, y \$2,992.80 de utilidad en el servicio de reencauche. La generación de esta utilidad está basada en ventas a un precio muy inferior a los proveedores externos, en otras palabras si contrastamos los precios de mercado, los precios cobrados por los talleres TEISA, dejan una UTILIDAD DIRECTA a los accionistas del 19%, el siguiente gráfico explica de mejor manera la composición de la utilidad.



Del informe anual presentado por el responsable de esta unidad de negocio podemos resumir las siguientes actividades que ha realizado esta importante área para la empresa.

3.- ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE MANTENIMIENTO - 2016.

Un resumen de las actividades que al momento viene desempeñando el área de Mantenimiento y Seguridad son:

- ✓ Coordinar calibración de válvulas con INDUSUR como parte del mantenimiento preventivo.
- ✓ Gestionar y coordinar el servicio de REENCACHES
- ✓ Administrar, coordinar y gestionar los convenios comerciales suscritos con las empresas HIVIMAR, DISMUNDI, SERINGEN, entre otras.
- ✓ Seguimiento a los mantenimientos de los buses, resultados y evaluación.
- ✓ Controlar, registrar y evaluación del Seguro de Vidrios y Parabrisas.
- ✓ Control de inventarios en bodega TEISA.
- ✓ Gestión y administración del sistema de Garantías en INDUSUR, DISMUNDI y CONAUTO.
- ✓ Gestionar y coordinar IMPORTACIONES de repuestos...

Es importante que los señores accionistas, propietarios de los buses puedan dimensionar los grandes beneficios que obtienen de esta área de la empresa, por esta razón debemos seguir haciendo uso de estos servicios.

GESTION DE DEPARTAMENTO DE SISTEMAS. - El complejo mundo de la tecnología ha obligado que desde hace 2 años, la empresa cuente con un departamento de sistemas, mismo que está a cargo del Ing. Juan Carlos Arteaga, dentro de este campo se ha logrado contratar el nuevo sistema NOVO ERP (Software) para potencializar las ventas en la empresa, actualmente la empresa mantiene su operaciones en la empresa TELCONET S.A, una de la mejores empresas tecnológicas del país, a un costo mensual aproximado de CINCO MIL DOLARES, este costo contempla el uso de un servidor virtualizado (nube), seguridades informáticas, servicios de transmisión de datos y de internet así como también todas las licencias que nos obligan los proveedores tecnológicos. Con toda esta infraestructura se podrá seguir incorporando nuevos servicios a nuestros usuarios tanto internos como externos, como por ejemplo ventas on line, rastreo de encomiendas, información de ventas por unidad en tiempo real a través del sitio web www.transcarreteras.com.

GESTION DE RECURSOS HUMANOS. - EL departamento de Talento Humano, mismo que está a cargo del Ing. Renato Ibarra, ha tenido un desenvolvimiento importante, a la fecha del 31 de diciembre del 2016 se ha logrado regularizar el 100% de la parte contractual (contratos) con los empleados con dependencia laboral. Se han pasado exitosamente

todas las inspecciones realizadas por MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES, así como también del INSTITUTO DE SEGURIDAD SOCIAL (IESS). Actualmente se está cambiando el proceso de selección de personal, tanto para la empresa como personal de unidades.

Ha llevado a cabo varias capacitaciones de Servicio al Cliente, capacitaciones de nuevos servicios, y por último se ha llevado una capacitación de alto nivel en diciembre del 2016 con el INSTITUTO DE ESTUDIOS GERENCIALES (INDEC), esto con el fin de elevar el perfil de los jefes de Oficina y jefes de departamentos, así fortalecer la cultura organizacional con visión de una verdades empresa.

Dentro los índices y datos emitidos por este departamento están los siguientes:

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE PERSONAL TEISA 2016 = 17,88%

"El índice es considerablemente positivo, en relación al año 2015, ha bajado un 9%, lo que quiere decir que, ha habido mayor estabilidad laboral dentro de la Empresa."²

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CONDUCTORES 2016 = 100%

"El índice es alto, lo que indica que, la rotación de conductores en las unidades es elevada, existe inestabilidad en el trabajo, no hacen valer los beneficios que tienen al ser afiliados. Con relación al año anterior, el índice de rotación se ha incrementado en un 12%, ya que el porcentaje fue del 88,75%. Sin embargo, es probable que, el índice haya incrementado debido a que, existe una mayor cultura y responsabilidad de afiliación a los conductores, se hicieron más afiliaciones durante el año, pero se hace el mismo número de salidas, lo que indica que, los Socios les afilian por un viaje o dos a los Conductores, y enseguida hacen el aviso de salida. En conclusión, por un lado hay una mayor responsabilidad y preocupación por parte del Socio en afiliarse a sus trabajadores, pero por otra sigue existiendo la informalidad y/o eventualidad de los Conductores, al llevarlos por uno o dos viajes, y están rotando a cada momento en las diferentes unidades de la Empresa"³

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE ASISTENTES DE VIAJE 2016 = 126%

"El índice es excesivamente alto, lo que indica que, la rotación es de 1 Oficial distinto cada viaje por unidad aproximadamente, existe inestabilidad en el trabajo, y se debería tomar correctivos urgentemente porque se desconoce quiénes son los Oficiales que trabajan en cada unidad. Con relación al año anterior, el índice ha bajado el 1% de rotación, lo que no representa mayor novedad en cuanto a cambios. La rotación excesiva se mantiene"⁴

² Informe de Gestión 2016, Ing. Renato Ibarra
³ Informe de Gestión 2016, Ing. Renato Ibarra
⁴ Informe de Gestión 2016, Ing. Renato Ibarra

Con estos datos se ratifica la gran debilidad que tiene la empresa en este campo, estos altos índices de rotación impiden mejorar nuestro servicio al cliente, todo proceso de capacitación y esfuerzo de mejora en el personal es inútil si estos índices persisten.

Definitivamente este es un gran reto que debe corregirse con el compromiso de todos los actores de la empresa.

En la parte contractual laboral, se debe informar que de las 47 denuncias y aperturas de expedientes por parte del MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES y del IESS, y de los casi 15 juicios laborales, la empresa TEISA con el auspicio legal del Dr. Hugo Ibarra Parra, Dr. Luis Borja y la Dra. Laura Carvajal ha litigado y ha ganado en casi todos los procesos, perdiendo UNO solo, mismo que se ratificó en Sentencia de la Corte Nacional de Justicia en contra de la empresa, se deberá cancelar una suma aproximada de cuatro mil dólares a la parte actora. En la actualidad se mantienen vigentes cuatro juicios laborales, uno en la ciudad del Coca, 2 en Atacames y 1 en la ciudad de Esmeraldas.

RENOVACION DE UNIDADES 2016. Durante este periodo se ha construido el proyecto más grande e importante para la empresa, se logró concretar la compra de 50 buses doble piso, marca ZHONG TONG BUS, la configuración de los mismos son totalmente innovadoras ya que vienen equipados con asientos VIP 2+1 de 46 pasajeros, todos sus componentes son de la más alta calidad, de marcas reconocidas mundialmente tanto en su parte técnica como en el amplio respaldo de garantías. A lo largo de la relación comercial con el fabricante de China y su representante en Ecuador, DISMUNDI, la empresa ha logrado posicionarse como la mejor empresa del país y la más seria en sus relaciones comerciales, este posicionamiento ha hecho que el gobierno chino otorgue un crédito directo para la compra de los buses, en condiciones financieras totalmente favorables, esto es a un tasa del 6% anual, y un plazo a 24 meses, con la posibilidad de llegar hasta 48 meses.

En el mes de noviembre del 2016, se realizó un viaje a China la comisión de la empresa, fue encabezada por el Ing. Calo M. Cadena, Presidente de la empresa, Ing. José Antonio Narváez, Gerente TEISA, y el Ing. Riquelme Vaca, director TEISA, en este viaje se presentó a la empresa y al proyecto de los buses doble piso, a la empresa estatal china, SINOSURE, responsable de evaluar el riesgo y la viabilidad del crédito internacional chino, el resultado fue de EXITO TOTAL, actualmente se beneficiarán 50 accionistas de la empresa. Este beneficio será progresivamente extensivo a todos los demás socios que vayan renovando sus unidades.

A la fecha de hoy día 12 de mayo del 2016, han llegado 3 unidades al país, se encuentran en el puerto de la ciudad de Manta, realizando todos los trámites aduaneros respectivos. Los otros 47 buses de dos pisos se encuentran viajando para Ecuador, se estimada su llegada la primera semana de junio de este año.



La nueva y fuerte competencia, nos obliga a seguir por esta opción de buses, es necesario apuntalar esta visión tomando las mejores decisiones y políticas de renovación para evitar que existan socios que no apunten este camino, para lo cual se hace necesario una Junta Extraordinaria con el fin de concretar y legalizar esta política.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS. - Durante el año 2016 se realizaron DOS inversiones en terrenos estas inversiones están ubicadas en la ciudad de Manta y Quito, las mismas tienen las siguientes características:

Terreno de Manta está ubicado en el cantón Jaramijó, tiene una superficie de CINCO MIL OCHENTA Y CINCO (5.086,06) metros cuadrados, y fue adquirida en CINCUENTA MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA CON 60/100 DOLARES. Este predio se encuentra ubicado en la nueva vía a Montecristi, a 10 minutos del nuevo terminal de Manta.



CONCEPTO		AREA	UNIDAD	A. UNITARIO	VALOR FISICO
TERRENO			m ²	74.55	481.521.98
EDIFICACIONES					
		320.00	m ²	400.00	127.000.00
	Galpón N° 1	240.00	m ²	210.00	50.400.00
	Galpón N° 2	200.00	m ²	210.00	42.000.00
	Oficina	102.00	m ²	320.00	32.600.00
	Tachado (tabler)	200.00	m ²	150.00	30.000.00
	Panqueaderos	450.00	m ²	60.00	27.000.00
	Cerramiento	750.00	m ²	35.00	26.250.00
	Pisos	350.00	m ²	30.00	10.500.00
VALOR ESTIMADO ACTUAL:				US\$	884.193.98

ENFOQUE DE MERCADO:

CONCEPTO	AREA	LARGO	A DE MERCADO		A DE REALIZACION	
			VALOR TOTAL	UNITARIO	VALOR TOTAL	UNITARIO
TERMINO	6432.50	m ²	14.00	461.501.98	67.57	433.988.78
EDIFICACIONES						
Vivienda	320.00	m ²	397.00	123.040.00	346.20	111.458.00
Galpón N° 1	240.00	m ²	129.34	30.200.64	113.70	27.288.98
Galpón N° 2	200.00	m ²	129.34	25.867.00	113.70	22.740.48
Oficina	102.00	m ²	154.60	15.869.20	170.14	17.354.27
Tachado (tabler)	200.00	m ²	108.11	21.621.00	97.29	19.459.80
Panqueaderos	450.00	m ²	17.25	7.711.25	15.81	7.114.25
Cerramiento	750.00	m ²	30.66	16.217.25	18.81	14.109.56
Pisos	350.00	m ²	17.23	6.030.65	15.91	5.566.43
VALOR ESTIMADO ACTUAL:			US\$	123.789.28		880.410.23

En este predio se está realizando un proyecto para garaje de la empresa, construcción de talleres y zona de mantenimiento, dormitorios, departamento de Talento Humano y si no existe problema con el área se construirían las nuevas oficinas administrativas, los valores que servirán para la construcción de este ambicioso proyecto derivaran de recursos de la empresa y venta de activos improductivos.

ANALISIS DE BALANCES FINANCIEROS TEISA.-

En base al balance de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2016, los activos de la empresa sumaron US\$. 7.162.415, representando los activos corrientes el 21% del total de los activos; activos exigibles representa el 40%, activos realizables el 3% y los activos fijos son el 34%.

El patrimonio al mismo período es de US\$. 715.413,88 dólares.

Del balance de estados de resultados integral, se aprecia que los ingresos operacionales de la empresa durante el año 2016, fueron de US\$. 6.828.449,46 dólares, donde la contribución a los ingresos por parte de la gasolinera de la empresa fue del 66%; y los valores por intermediación fueron del 27%, estos dos valores son los más representativos.

Dentro del rubro de gastos y costos en el mismo período sumaron US\$. 6.623.939,02 dólares, dentro de este valor se determina que los costos de ventas representan el 63,54%; los gastos de personal tienen un peso porcentual del 19,24% y los gastos administrativos son el 16,99% del total de gastos.

Deduciendo los ingresos y los gastos con los costos, se determina la utilidad del ejercicio para el período del año 2016, de US\$. 204.510,44, de la misma se deben deducir el 15% de participación de trabajadores que es US\$. 30.676,57 y el impuesto a la renta de US\$. 54.639,45, quedando una utilidad a distribuirse de US\$. 119.194,42 misma que se pone en consideración de esta Junta General de Accionistas.

Los detalles de los balances, así como las notas a los estados financieros están adjuntos a este informe gerencial.

Señores Accionistas, los datos contenidos en los Estados Financieros están explicados y detallados ampliamente en las notas y anexos acompañados a los mismos, han sido revisados por el señor Comisario y Auditados por la firma internacional DFK INTERNATIONAL, MICELLE GARCIA-ZURITA ASOCIADOS. No obstante, estamos dispuestos a dar a los señores accionistas las explicaciones que nos sean solicitadas en esta Junta General.

La gestión de la Compañía, se ha enmarcado en la Ley de Compañías y en el Estatuto; a la Junta General de accionistas y al Directorio corresponde el gobierno y la determinación de políticas; al Gerente le corresponde ser los ejecutor, contando con la colaboración de nuestros asesores, mandos administrativos intermedios al frente de funciones definidas, personal técnico y empleados en todos los niveles y funciones, todos los cuales han hecho su parte y prestado su colaboración a la gestión administrativa, por lo que es menester consignar en este Informe mi agradecimiento a todos ellos.

Atentamente,

 ING. JOSÉ ANTONIO NARVÁEZ MEJÍA
 GERENTE

Quito, 12 de mayo del 2017

Agradezco la confianza que me fue depositada por parte de la Junta General de Accionistas de esta noble empresa, someto este informe a consideración de la misma, y pongo a su disposición mi cargo de Gerente de la empresa.

¡Transportamos tus sueños!

