INFORME
DE
GERENTE

Transportes y Logística del Área Andina
TRANDINA S.A.

AÑO 2015

INFORME DE GERENCIA

TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.

PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

A los Señores Accionistas de:

TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.

Según el artículo 263 de la Ley de Compañías pongo a su consideración el informe de Gerente con los siguientes comentarios:

1. ANTECEDENTES

Con fecha 20 de marzo de 2014, el directorio de la Compañía TRANDINA S.A., nombre como Gerente General a la Ingeniera Sonia Graciela Chuquimarca Chavez por el periodo de DOS años.

2. GESTION DE LA EMPRESA

La Gerencia General con su equipo de trabajo ha orientado su esfuerzo para lograr cumplir con todos los requerimientos Legales establecidos por los organismos de control, tanto internos como externos.

Entre los hechos relevantes durante la gestión del periodo 2015, es la certificación de la Norma ISO 9001-2008 en la sucursal de Quito, lo que ha permitido ser más eficientes en los procesos que se manejan en todos los niveles de la compañía.

La ampliación del Área de depósito comercial Publico, lo que ha generado que incremente los ingresos en esta línea de negocios.

La compra de equipos, así como también se ha dotado de infraestructura tecnológica en la compañía, se revisa el nuevo sistema de manejo de inventarios, transporte y fletes para ponerlo en marcha el 2016.

a. Organización y Recursos Humanos

En el anexo A, se encuentra el organigrama actual de la empresa con el cual ha venido operando durante el año 2015. Una de las novedades fundamentales en este, ha sido la

restructuración departamental en función de las necesidades y expectativas de crecimiento de la compañía, y la satisfacción de nuestros clientes.

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2015 y 2014, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

Es importante mencionar que la rotación de empleados es del 1%, manteniendo la fidelidad y compromiso de los empleados.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	SERVICIO AL CLIENTE	BODEGA	DISTRIBUCION QUITO	DISTRIBUCION GUAYAQUIL	TOTAL
2014	10	4	44	17	19	94
2015	11	4	52	18	18	103

Existe un aumento en el personal ya que obedece básicamente a la contratación para el área de bodega por aumento de clientes y por la creación del cargo de coordinador de calidad.

b. Situación comercial

La gestión comercial de TRANDINA S.A., está orientada al sector comercial en un 90%. Dentro de este mercado existe una concentración de 3 clientes Distribuidor de Maderas Disma Cia Ltda., Reckitt Benckiser S.A., y Virumec que representa el 41% de los Ingresos operativos. Esto crea una debilidad que se está corrigiendo con planes de captación de nuevos clientes para el Área de Bodega Nacional y Deposito Comercial Publico.

Los principales rubros de facturación, son servicio total y distribución que han hecho que la Compañía mantenga resultados aceptables.

La rentabilidad en este tipo de negocios ha ido disminuyendo paulatinamente ante el ingreso de más competidores, además de las dificultades que enfrentan los importadores por las restricciones que fueron implementadas en Noviembre del 2013, lo cual también afecta a quienes damos diferentes servicios a quienes importan y distribuyen o adecúan el producto en nuestro país, puesto que a pesar de los intentos del Gobierno Nacional por impulsar la inversión nacional y producir para exportar, mientras el Servicio de Rentas Internas sigue rígido con los controles y sanciones con el afán de recaudar más impuesto,

por tanto no se puede aplicar una estrategia de diferenciación y lo que resta es buscar ser eficientes para disminuir los costos.

A pesar de todas estas desventajas, también se ha generado una ventaja ya que las empresas necesitan reducir sus costos operativos y buscan los servicios tercerizados de almacenamiento y distribución mismos que ofrecemos, y a pesar que estamos limitados por el espacio, se ha logrado un incremento de clientes en las dos áreas principales que nos generan ingresos.

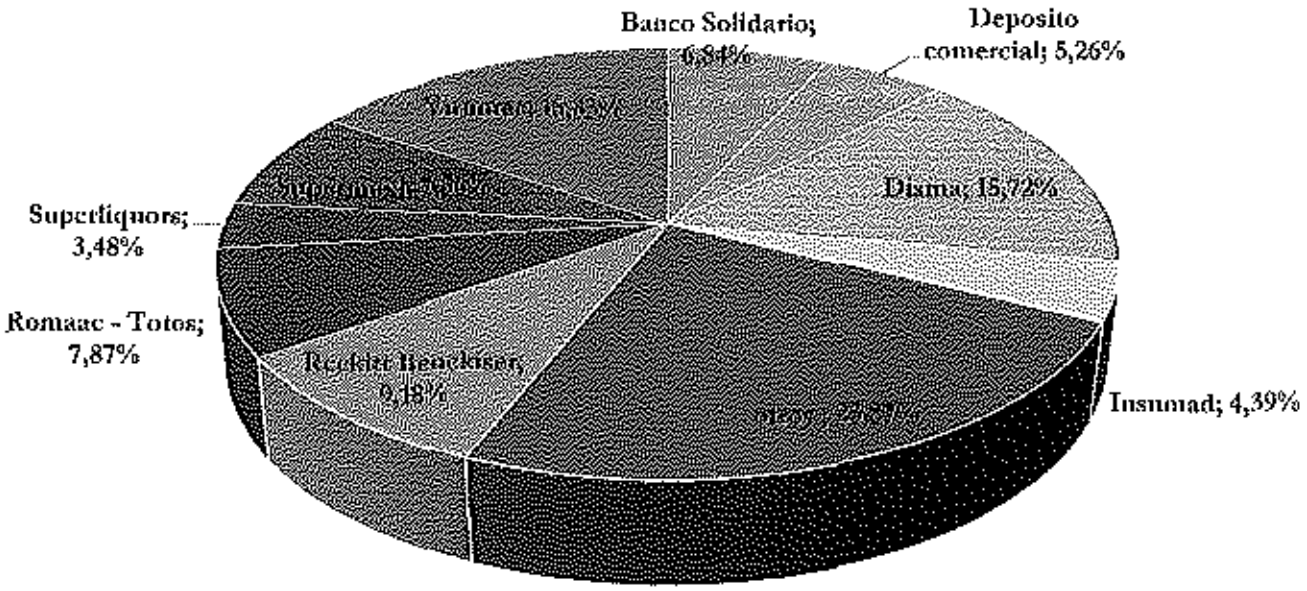
c. Situación financiera

El año 2015 se ha reflejado un incremento en las en la ventas del 6,68% en relación al periodo 2014, alcanzando ingresos totales por venta de $3,61 millones cifra que en el año inmediato anterior fue $3,39 millones. El periodo de recuperación de la cartera ha mejorado en función del año anterior que fue de 48 días, hasta alcanzar los 42 días al cierre de 2015. La composición de los ingresos en el 2015 es como sigue:

Tipo	Valor
Clientes Servicio Total	1.383.259
Clientes - Alquiler Bodega	943.960
Camaras Frias Quito	71.220
Camaras Frias Guayaquil	39.967
Clientes Transporte	987.311
Clientes Deposito Comercial	190.071
Total	**3.615.788**

En cuanto a la composición de la ventas por clientes, los clientes principales son Virumec, Disma y Reckitt las mismas que en el 2015 generaron ventas por 1,472 millones de dólares que equivale al 40,75% de los ingresos totales, el 59% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación

VENTAS 2015



Los costos y gastos han tenido un incremento pasando de 2,63 millones en el periodo 2014 a 3,34 millones en el 2015, debido que hemos hecho un incremento del 20% en el costo transporte y estibaje en la ciudad de Guayaquil y un incremento de 9 empleados. El incremento de costos y gastos va directamente asociado al aumento de clientes generado por las eficientes negociaciones efectuadas en el periodo 2015. Además en el periodo 2015 la compañía ha asumido directamente al gasto el valor US$ 199.323 dólares, por diferentes conceptos relacionados al Fideicomiso MUSHUÑAN.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzo 0,51 millones en el 2015.

La utilidad neta del ejercicio 2015 alcanzó los $ 518 mil, el efecto en el impuesto a la renta causado ($128 mil) y participación trabajadores ($77 mil)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de $1,56 millones que representa el 26,25% del total de activos ($5,95 millones) siendo un 56,22% Inversiones Largo Plazo, el 17,54% Propiedad Planta y equipo y 16,45% para efectivos y equivalente. En relación a los días de recuperación de cartera se ha evidenciado una mejora pasando de 48 días en el 2014 al 42 días en el 2015.

d. Situación Logística (Instalaciones y maquinarias)

En importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2015, y en base a una planificación eficiente se ha logrado cubrir todos lo mantenimientos preventivos y de esta manera evitar su deterioro. Ante esta alternativa Gerencia General ha realizado las gestiones correspondientes para el cambio de cierta maquinaria y equipo es así que en el periodo 2015 se adquirieron $165 mil dólares, divididos en $125,75 mil dólares en maquinaria y equipo, $39,85 mil dólares en equipos de oficina y computación. Estas gestiones permitirán recuperar en el menor tiempo posible las capacidades operacionales al 100% de la empresa.

e. Sistema informático Administrativo y de Gerencia

TRANDINA S.A, durante el periodo 2015, ha continuado con el desarrollo del sistema para el control de inventarios y rutas, lo que permitirá disponer de nuevas herramientas que permita tener un control con tecnología de punta, lo que nos permitirá ser más eficientes en tiempos y respuestas a las necesidades de nuestros clientes, de manera que soporte el crecimiento programado de la compañía e incursión de nuevos negocios, este proyecto abarca desde la compra de nuevos equipos y la compra de licencias.

3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2016

Ante el panorama del país **TRANDINA S.A.** tiene planteado para el año 2016 los siguientes objetivos:

- Actualización de nuestro Sistema de Gestión de Calidad basado en normas ISO 9001-2008, en la ciudad de Guayaquil así como también capacitación e implementación de nuevos procesos.
- Certificarnos en el sistema de Buenas Prácticas de Almacenamiento, BPA.
- Optimizar el uso de los recursos, reforzando las capacitaciones internas y externas, sin descuidar el costo que esto implica.
- Buscar y concretar alianzas estratégicas con agentes afianzados y empresas de comercio exterior para darle crecimiento al Depósito Comercial Publico, debido al incremento de espacio, y según nuevas políticas de Maquila establecidas por el gobierno, ver la posibilidad de alianzas con respecto a este tipo de negocio.
- Se levantara el proyecto de factibilidad para ampliar las bodegas en función de generar espacio para nuevos negocios, proyecto que se definirá en el 2016.

- Preparar un plan de marketing que identifique de mejor manera a la compañía con el objetivo de captar clientes frescos que nos ayude a consolidar los servicios que prestamos tanto en Quito como en Guayaquil.

- Concluir con la implementación del nuevo sistema para el control del inventario y rutas mismo que nos permitirá ser más eficientes en el servicio que ofrecemos.

- Impulsar el área de adecuaciones.

4. CONCLUSIONES

a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2015 ya que permitió generar utilidades brutas de $518.399 dólares.

b. La tecnología de punta implementada para el área administrativa nos permite tomar decisiones con información en tiempo real.

c. La maquinaria nueva nos permitirá ser más eficientes en la utilización de los recursos y prestar un servicio eficiente a nuestros clientes, y disminuir costos por mantenimientos correctivos, generando una reducción de gastos para el 2016 en este rubro.

d. El proyecto del Sistema de Gestión de Calidad en toda la compañía nos permitirá junto con la capacitación del personal lograr una fortaleza ante la competencia.

e. La implementación en el 2016 del sistema de control de inventarios y rutas con tecnología de punta, nos ayudara a ser más eficientes.

f. A pesar de las políticas restrictivas en cuanto a impuestos se ha visto oportunidades para incrementar cartera de clientes, lo cual nos permitirá mantener un nivel de ingresos versus los gastos generados por dichos incrementos.

Atentamente,

Ing. Sonia Graciela Chuquimarca Chávez
GERENTE GENERAL