
INFORME DE GERENTE

**Transportes y Logística del Área
Andina
TRANDINA S.A.**

AÑO 2016

**INFORME DE GERENCIA
TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016**

A los Señores Accionistas de:

El presente informe de Gerencia tiene como objetivo poner a consideración de la Junta General Ordinaria de TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A., temas de mayor relevancia del periodo 2016, para todas las actividades de la empresa. Se incluyen también los resultados de gestión alcanzados.

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 22 de marzo de 2016, se registran en el Registro Mercantil el nombramiento como Gerente General a la Ingeniera Sonia Graciela Chuquimarca Chavez de la Compañía TRANDINA S.A., por el periodo de DOS años. A partir de la fecha,

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.

En el periodo 2016, ha sido un año favorable en el ámbito de gestión de salud y seguridad ocupacional en todas nuestras operaciones, a través de la gestión y liderazgo del responsable de salud ocupacional, implementando medidas precautelares frente a riesgos que pudiesen presentarse, lo que ha sido positivo y como resultado en el periodo 2016 no se ha registrado accidentes ni tampoco incidentes

Entre los hechos relevantes durante la gestión del periodo 2016, hemos mantenido la certificación de ISO 9001-2008, aprobando las auditorias de control, lo que ha permitido ser más eficientes en los procesos que se manejan en todos los niveles de la compañía.

En la sucursal de Guayaquil, se obtuvo la inclusión de la certificación ISO 9001-2008, aplicando de manera uniforme todos los procesos que han caracterizado los servicios de calidad que prestamos.

La competencia en el mercado ha exigido que como TRANDINA, entremos en un proceso de certificación de BUENAS PRACTICAS DE ALMACENAMIENTO DISTRIBUCION Y TRANSPORTE (BPADT), durante el periodo 2016 se realizó toda la gestión con el recurso humano, tecnológico y adecuación de infraestructura de la empresa, para que en el periodo 2017, obtener dicho documento emitido por el ARCSA, y de esta manera ser más eficientes y eficaces en nuestros servicios que prestamos.

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 2016. Durante este periodo la compañía ha tenido que prescindir de los servicios de 19 empleados, esto básicamente se debe a que el cliente VIRUMEC, dejó de prestar nuestros servicios, lo que ha generado esta disminución.

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2016 y 2015, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	SERVICIO AL CLIENTE	BODEGA	DISTRIBUCION QUITO	DISTRIBUCION GUAYAQUIL	TOTAL
2015	11	4	52	18	18	103
2016	11	4	33	18	18	84

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., 18,29%, Reckitt Benckiser S.A., 10% y Virumec 11,39% que representan el 39,68% de los Ingresos operativos. Esto crea una debilidad que debe buscar corregirse atendiendo nuevos mercados en el sector Comercial

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

Los problemas económicos, políticos, sociales y los fenómenos naturales que soportó el país durante el periodo 2016, han reducido los ingresos de nuestros clientes, que los obligaron a reducir costos, utilizando en menor cantidad nuestros servicios, y como resultado generando una disminución de nuestros resultados, a pesar de los graves inconvenientes se ha generado una rentabilidad aceptable en comparación con la competencia.

Como estrategia para cubrir esta disminución de resultados se ha realizado accreamientos, con clientes potenciales para la prestación de nuestros servicios, además de disminuir costos, obtener certificaciones de ISO, BPADT, mejoramiento de infraestructura, tecnología, capacitación y entrenamiento del personal entre otras estrategias que nos permitan ser más eficientes.

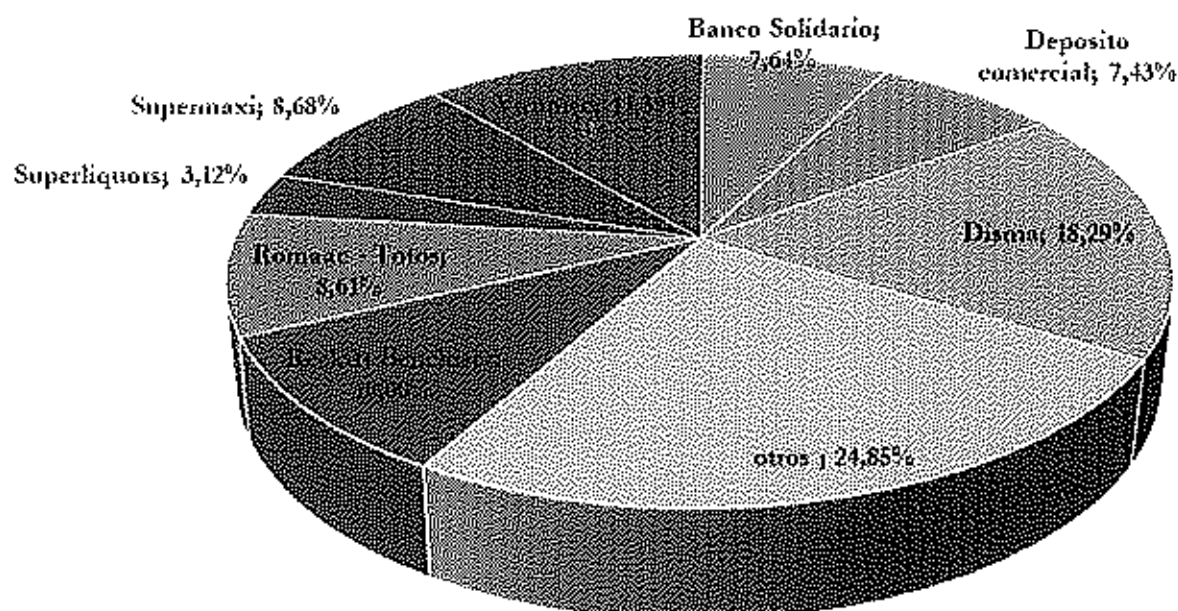
c. Situación financiera

El año 2016 se ha reflejado una disminución en las ventas del 11% en relación al periodo 2015, alcanzando ingresos totales por venta de \$3,23 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$3,61 millones. El periodo de recuperación de la cartera ha mejorado en función del año anterior que fue de 42 días, hasta alcanzar los 39 días al cierre de 2016. La composición de los ingresos en el 2016 es como sigue:

Tipo	Valor
Cientes Servicio Total	1.148.264
Cientes - Alquiler Bodega	745.580
Camaras Frias Quito	80.000
Camaras Frias Guayaquil	17.570
Cientes Transporte	1.003.023
Cientes Deposito Comercial	240.254
Total	3.234.691

En cuanto a la composición de la ventas por clientes, los clientes principales son Virumcc, Disma y Reckitt las mismas que en el 2016 generaron ventas por 1,283 millones de dólares que equivale al 39,68% de los ingresos totales, el 60,32% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación

VENTAS 2016



Los costos y gastos han tenido una disminución pasando de 3,34 millones en el periodo 2015 a 3,06 millones en el 2016, esto se debe básicamente a la disminución del costo transporte y la disminución del rubro nomina, por la salida del cliente Virumec, además los gastos en relación al Fideicomiso MUSHUÑAN fueron menores al periodo anterior en el 2016 el valor ascienden a USD \$ 242.646 dólares

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó los \$329,494 dólares.

La utilidad neta del ejercicio 2016 alcanzó los \$ 207.492 dólares, el efecto en el impuesto a la renta causado (\$72.577) y participación trabajadores (\$49.424)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$2,146 millones que representa el 28% del total de activos (\$5,98

millones) siendo un 62% Inversiones Largo Plazo, el 10% Propiedad Planta y equipo y 16,45%.

d. Situación Logística (Instalaciones y maquinarias)

Es importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2016, y en base a una planificación eficiente se ha logrado cubrir todos los mantenimientos preventivos y de esta manera evitar su deterioro y un desgaste acelerado.

e. Sistema informático Administrativo y de Gerencia

La compañía durante el periodo 2016, ha puesto en marcha el **Sistema de Gestión de Logística e Inventarios (SIGLIMIN)**, lo que ha permitido disponer de nuevas herramientas que permiten 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.

3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2017

Ante el panorama del país **TRANDINA S.A.** tiene planteado para el año 2017 los siguientes objetivos:

- Optimizar el uso de los recursos, reforzando las capacitaciones internas y externas.
- Reducción de los costos de transporte, que es uno de los rubros más altos en el periodo 2016.
- Buscar y concretar alianzas estratégicas con agentes afianzados y empresas de comercio exterior para darle crecimiento al Depósito comercial.
- Buscar clientes que nos ayuden a cubrir la disminución de los ingresos generados por la salida de Virumec de nuestra cartera.
- Se levantará el proyecto de factibilidad para ampliar las bodegas en función de generar espacio para nuevos negocios, proyecto que se definirá en el 2017.

- 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 la actividad logística más que la de arrendamiento tanto en Quito como en Guayaquil.

4. CONCLUSIONES

- a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2016 a pesar de los grandes inconvenientes que atraviesa el país, lo que permitió utilidades brutas de \$329.494 dólares.
- b. La tecnología de punta implementada para el área operaciones nos permite tomar decisiones con información en tiempo real y responder a las exigencias de nuestros clientes.
- c. Reducir a cero los accidentes laborales, esto se debe al liderazgo del responsable en aplicar las normas y procedimientos.
- d. El Sistema de Gestión de Calidad en toda la compañía nos permitió junto con la capacitación del personal lograr una fortaleza ante la competencia.
- e. La implementación en el 2017 del sistema de control de inventarios y rutas con tecnología de punta, nos ayudará a ser más eficientes.
- f. Se realiza reuniones mensuales de resultados entregados por el área financiera para analizar y evitar que se generen resultados negativos y por controlar de manera inmediata

Atentamente,


IRANDINA S.A.
Sonia Chuquimarcá
GERENTE GENERAL

Ing. Sonia Graciela Chuquimarcá Chávez
GERENTE GENERAL

TRANADINA S.A.

TELECOMUNICACIONES S.A.

BUENOS AIRES, ARGENTINA

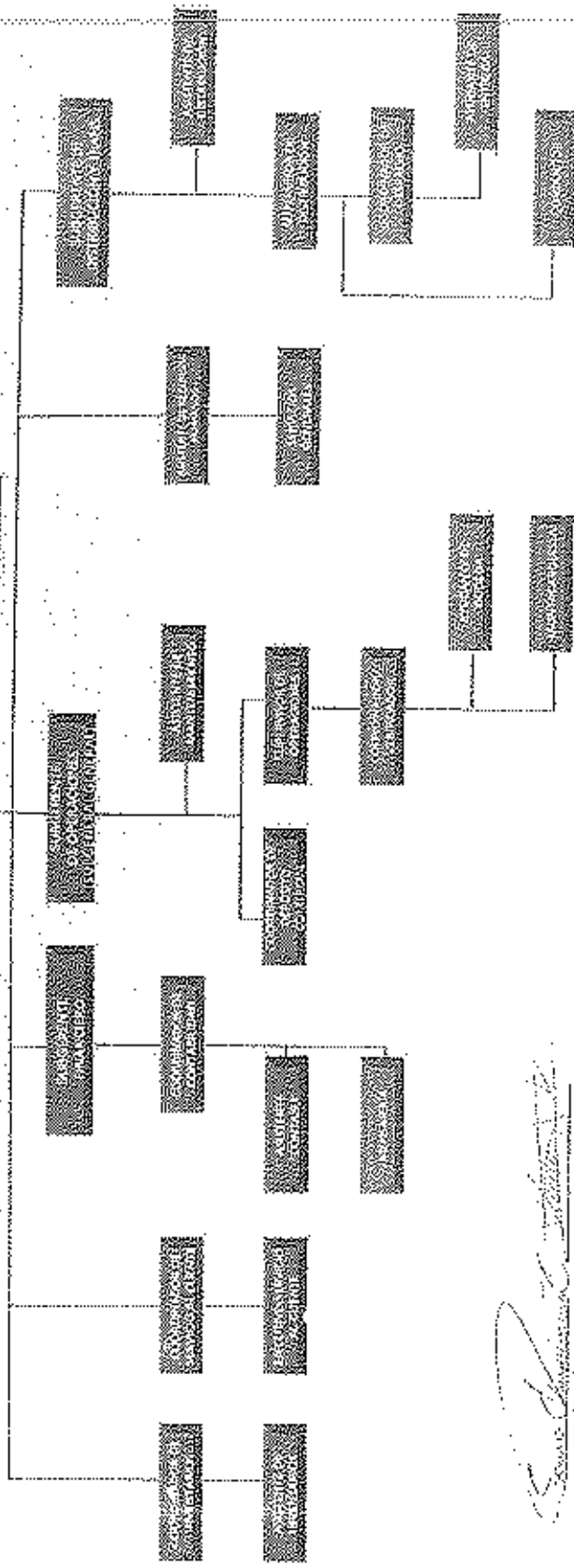
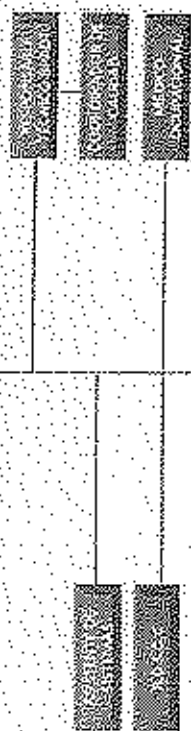
Versión 4

Fecha: 30/01/2017



DIRECTORIO

GERENTE GENERAL



[Signature]
 Gerente General
 TRANADINA S.A.

**INFORME
DE
GERENTE**

**TRANSPORTES Y LOGÍSTICA DEL
ÁREA ANDINA, TRANDINA S.A. Y
FIDEICOMISO MERCANTIL DE
ADMINISTRACIÓN MUSHUÑAN
(SUBSIDIARIA)**

AÑO 2016

**INFORME DE GERENCIA
TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016**

A los Señores Accionistas de:

El presente informe de Gerencia tiene como objetivo poner a consideración de la Junta General Ordinaria de TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A., temas de mayor relevancia del periodo 2016, para todas las actividades de la empresa. Se incluyen también los resultados de gestión alcanzados.

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 22 de marzo de 2016, se registran en el Registro Mercantil el nombramiento como Gerente General a la Ingeniera Sonia Graciela Chuquimarca Chavez de la Compañía TRANDINA S.A., por el periodo de DOS años. A partir de la fecha.

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.

En el periodo 2016, ha sido un año favorable en el ámbito de gestión de salud y seguridad ocupacional en todas nuestras operaciones, a través de la gestión y liderazgo del responsable de salud ocupacional, implementando medidas precautelares frente a riesgos que pudiesen presentarse, lo que ha sido positivo y como resultado en el periodo 2016 no se ha registrado accidentes ni tampoco incidentes

Entre los hechos relevantes durante la gestión del periodo 2016, hemos mantenidos la certificación de ISO 9001-2008, aprobando las auditorias de control, lo que ha permitido ser más eficientes en los procesos que se manejan en todos los niveles de la compañía.

En la sucursal de Guayaquil, se obtuvo la inclusión de la certificación ISO 9001-2008, aplicando de manera uniforme todos los procesos que han caracterizado los servicios de calidad que prestamos.

La competencia en el mercado ha exigido que como TRANDINA, entremos en un proceso de certificación de BUENAS PRÁCTICAS DE ALMACENAMIENTO DISTRIBUCION Y TRANSPORTE (BPADT), durante el periodo 2016 se realizó toda la gestión con el recurso humano, tecnológico y adecuación de infraestructura de la empresa, para que en el periodo 2017, obtener dicho documento emitido por el ARCSA, y de esta manera ser más eficientes y eficaces en nuestros servicios que prestamos.

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 2016. Durante este periodo la compañía ha tenido que prescindir de los servicios de 19 empleados, esto básicamente se debe a que el cliente VIRUMEC, dejó de prestar nuestros servicios, lo que ha generado esta disminución.

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2016 y 2015, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	SERVICIO AL CLIENTE	BODEGA	DISTRIBUCION QUITO	DISTRIBUCION GUAYAQUIL	TOTAL
2015	11	4	52	18	18	103
2016	11	4	33	18	18	84

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., 18,29%, Reckitt Benckiser S.A., 10% y Virumec 11,39% que representan el 39,68% de los ingresos operativos. Esto crea una debilidad que debe buscar corregirse atendiendo nuevos mercados en el sector Comercial

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

Los problemas económicos, políticos, sociales y los fenómenos naturales que soportó el país durante el periodo 2016, han reducido los ingresos de nuestros clientes, que les obligaron a reducir costos, utilizando en menor cantidad nuestros servicios, y como resultado generando una disminución de nuestros resultados, a pesar de los graves inconvenientes se ha generado una rentabilidad aceptable en comparación con la competencia.

Como estrategia para cubrir esta disminución de resultados se ha realizado acercamientos, con clientes potenciales para la prestación de nuestros servicios, además de disminuir costos, obtener certificaciones de ISO, BPADT, mejoramiento de infraestructura, tecnología, capacitación y entrenamiento del personal entre otras estrategias que nos permitan ser más eficientes.

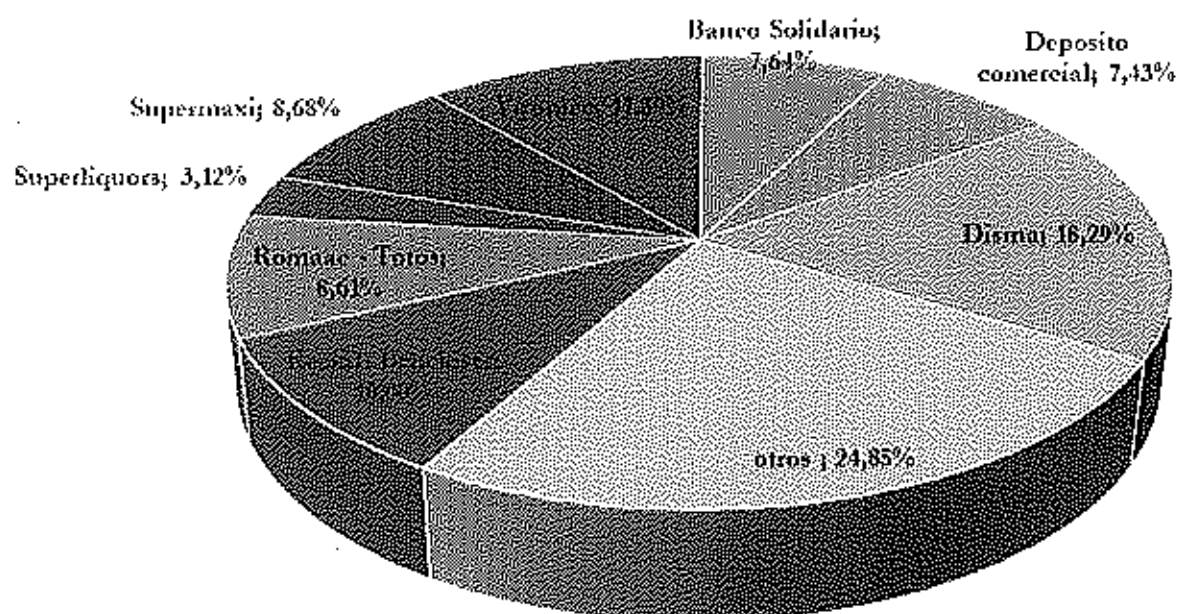
c. Situación financiera

El año 2016 se ha reflejado una disminución en las ventas del 11% en relación al periodo 2015, alcanzando ingresos totales por venta de \$3,23 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$3,61 millones. El periodo de recuperación de la cartera ha mejorado en función del año anterior que fue de 42 días, hasta alcanzar los 39 días al cierre de 2016. La composición de los ingresos en el 2016 es como sigue:

Tipo	Valor
Clientes Servicio Total	1.148.264
Clientes - Alquiler Bodega	745.580
Camaras Frias Quito	80.000
Camaras Frias Guayaquil	17.570
Clientes Transporte	1.003.023
Clientes Deposito Comercial	240.254
Total	3.234.691

En cuanto a la composición de la ventas por clientes, los clientes principales son Virumec, Disma y Reckitt las mismas que en el 2016 generaron ventas por 1,283 millones de dólares que equivale al 39,68% de los ingresos totales, el 60,32% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación

VENTAS 2016



Los costos y gastos han tenido una disminución pasando de 3,34 millones en el periodo 2015 a 3,06 millones en el 2016, esto se debe básicamente a la disminución del costo transporte y la disminución del rubro nomina, por la salida del cliente Virumec, además los gastos en relación al fideicomiso MUSIUNAN fueron menores al periodo anterior en el 2016 el valor ascienden a USD \$ 242.646 dólares

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó los \$329.494 dólares.

La utilidad neta del ejercicio 2016 alcanzó los \$ 207.492 dólares, el efecto en el impuesto a la renta causado (\$72.577) y participación trabajadores (\$49.424)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$2,146 millones que representa el 28% del total de activos (\$5,98

millones) siendo un 62% Inversiones Largo Plazo, el 10% Propiedad Planta y equipo y 16,45%.

d. Consolidación de estados financieros TRANDINA y FIDEICOMISO MUSHUÑAN

La compañía para la preparación de los estados financieros consolidados de la Compañía se han aplicado las normas y procedimientos contenidos en la IFRS 10 - "Estados financieros consolidados" (en adelante "IFRS 10"), con base en los cuales, las transacciones, los saldos y las ganancias no realizadas entre la Compañía y Fideicomiso Mercantil de Administración Mushuñan (Subsidiaria) se eliminaron. Las políticas contables de la subsidiaria son uniformes con las políticas adoptadas por la Compañía.

Subsidiaria

Fideicomiso sobre el que Transportes y Logística del Arca Andina S.A. tiene el poder para gobernar las políticas financieras y operativas a fin de percibir beneficios de sus actividades, los montos reportados en los estados financieros de la subsidiaria han sido ajustados cuando es necesario para el reporte de consolidación, para asegurar la consistencia con las políticas contables que ha adoptado la Compañía.

Las variaciones entre TRANDINA Y FIDEICOMISO MUSHUÑAN (subsidiaria) por efecto de consolidación son las siguientes:

Cuenta	Saldos de consolidación		
	Antes	Después	Diferencia
Propiedades y Equipo	1.019.701	4.379.701	3.360.000
Derechos fiduciarios	3.349.289	0	-3.349.289
Otras cuentas por pagar	0	-10.711	-10.711
Total	4.368.990	4.368.990	0

e. Situación Logística (Instalaciones y maquinarias)

Es importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2016, y en base a una planificación eficiente se ha logrado cubrir todos lo

mantenimientos preventivos y de esta manera evitar su deterioro y un desgaste acelerado.

1. Sistema informático Administrativo y de Gerencia

La compañía durante el periodo 2016, ha puesto en marcha el **Sistema de Gestión de Logística e Inventarios (SIGLEIN)**, lo que ha permitido disponer de nuevas herramientas que permiten 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.

3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2017

Ante el panorama del país **TRANDINA S.A.** tiene planteado para el año 2017 los siguientes objetivos:

- Optimizar el uso de los recursos, reforzando las capacitaciones internas y externas.
- Reducción de los costos de transporte, que es uno de los rubros más altos en el periodo 2016.
- Buscar y concretar alianzas estratégicas con agentes afianzados y empresas de comercio exterior para darle crecimiento al Depósito comercial.
- Buscar clientes que nos ayuden a cubrir la disminución de los ingresos generados por la salida de Virumec de nuestra cartera.
- Se levantara el proyecto de factibilidad para ampliar las bodegas en función de generar espacio para nuevos negocios, proyecto que se definirá en el 2017.
- 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 la actividad logística más que la de arrendamiento tanto en Quito como en Guayaquil.

4. CONCLUSIONES

- a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2016 a pesar de los grandes inconvenientes que atraviesa el país, lo que permitió utilidades brutas de \$329,494 dólares.
- b. La tecnología de punta implementada para el área operaciones nos permite tomar decisiones con información en tiempo real y responder a las exigencias de nuestros clientes.
- c. Reducir a cero los accidentes laborales, esto se debe al liderazgo del responsable en aplicar las normas y procedimientos.
- d. El Sistema de Gestión de Calidad en toda la compañía nos permitió junto con la capacitación del personal lograr una fortaleza ante la competencia.
- e. La implementación en el 2017 del sistema de control de inventarios y rutas con tecnología de punta, nos ayudará a ser más eficientes.
- f. Se realiza reuniones mensuales de resultados entregados por el área financiera para analizar y evitar que se generen resultados negativos y por controlar de manera inmediata

Atentamente,


TRANDINA S.A.
Sonia Graciela Chuquimarca
GERENTE GENERAL

Ing. Sonia Graciela Chuquimarca Chávez
GERENTE GENERAL

