

INFORME DE GERENTE

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

AÑO 2017

**INFORME DE GERENCIA
TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017**

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 2017, 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 27 de marzo de 2018, 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 2017, 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 2017 no se ha registrado accidentes ni tampoco incidentes

Entre los hechos relevantes durante la gestión del periodo 2017, hemos mantenido la certificación de ISO 9001-2008, aprobando las auditorías de control así como también preparar a todo el personal para la transición de la Norma ISO 9001-2015, lo que ha permitido ser más eficientes en los procesos que se manejan en todos los niveles de la compañía.

En este periodo TRANDINA, obtuvo la certificación de BUENAS PRACTICAS DE ALMACENAMIENTO DISTRIBUCION Y TRANSPORTE (BPADT), lo que nos ha

permitido brindar buen servicio a nuestros clientes, enmarcados en normas emitidas por organismos de control.

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 2017. Durante este periodo la compañía ha tenido que prescindir de los servicios de 7 empleados, esto básicamente a la disminución de ventas de nuestros clientes

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2017 y 2016, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	SERVICIO AL CLIENTE	BODEGA	DISTRIBUCION QUITO	DISTRIBUCION GUAYAQUIL	TOTAL
2016	11	4	33	18	18	84
2017	14	4	28	14	17	77

b. Situación comercial

La gestión comercial de TRANDINA S.A., está orientada al sector comercial en un 94%. Dentro de este mercado existe una concentración de 3 clientes: Distribuidor de Maderas Disma Cia Ltda., 21,84%, Reckitt Benckiser S.A., 12,32% que representan el 34,16% de los Ingresos operativos. Esto crea una fortaleza pues tenemos mas diversidad de clientes 65.84% que nos permite disminuir el riesgo de que si uno de estos sale de nuestro servicio no afecte en una escala importante a nuestro ingresos.

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

Los constantes cambios de políticas económicas en el país, 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.

De igual manera como estrategia se realiza seguimiento de los costos de nuestros servicios de transporte que involucra el rubro más alto versus la rentabilidad obtenida por nuestro servicio con cada uno de nuestros clientes y reaccionar a cambios que afecten una rentabilidad aceptable.

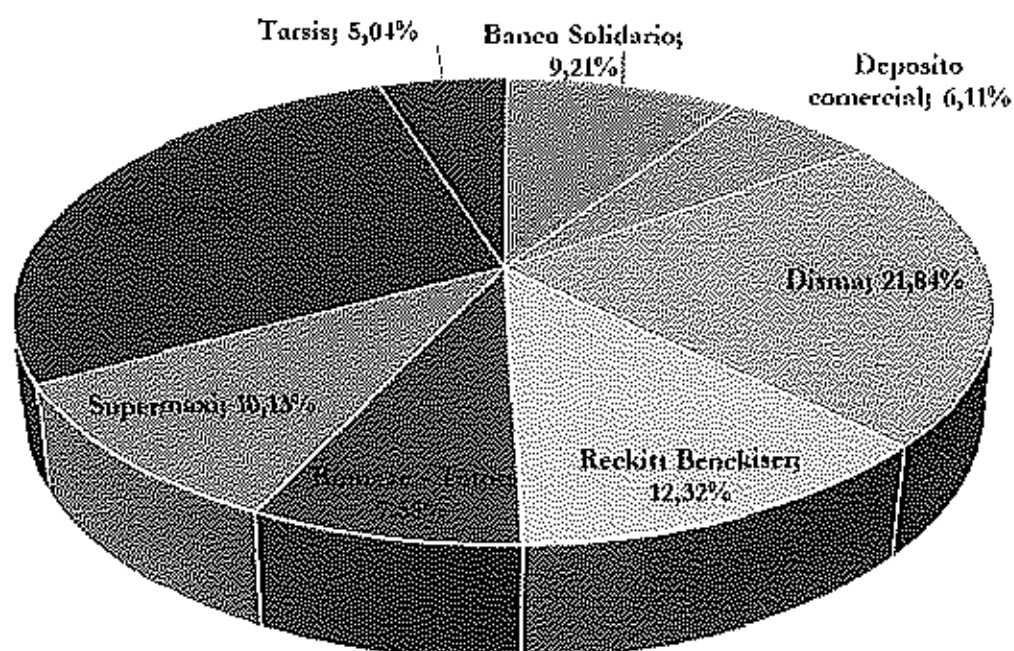
c. Situación financiera

El año 2017 se ha reflejado una disminución en las ventas del 5% en relación al periodo 2016, alcanzando ingresos totales por venta de \$3,07 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$3,23 millones. El periodo de recuperación de la cartera al cierre de 2017 es de 44 días, misma que se trabaja para disminuir el tiempo indicado. La composición de los ingresos en el 2017 es como sigue:

Tipo	Valor
Clientes Servicio Total	919.300
Clientes - Alquiler Bodega	621.343
Camaras Frias Quito	72.020
Camaras Frias Guayaquil	14.044
Clientes Transporte	1.262.877
Clientes Deposito Comercial	188.195
Total	3.077.779

En cuanto a la composición de la ventas principales clientes son, Disma, Reckitt, Romace- Totos, las mismas que en el 2017 generaron ventas por 1.283 millones de dólares que equivale al 41,71% de los ingresos totales, el 58,29% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación

VENTAS 2017



Los costos y gastos han tenido una disminución pasando de 3,06 millones en el periodo 2016 a 2,89 millones en el 2017, esto se debe básicamente a la disminución del costo transporte y la disminución del rubro nomina, además los gastos en relación al Fideicomiso MUSIUNAN fueron menores al periodo anterior en el 2017 el valor ascienden a USD \$ 99,020 dólares

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó los \$387.774,92 dólares.

La utilidad neta del ejercicio 2017 alcanzó los \$ 243.268 dólares, el efecto en el impuesto a la renta causado (\$86.340,68) y participación trabajadores (\$58.166.24)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$2,146 millones que representa el 79,34% del total de activos (\$2,51 millones) el 20,61% Propiedad Planta y equipo.

d. Situación Logística (Instalaciones y maquinarias)

Es importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2017, 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. Aspectos importantes a comunicar por gerencia

En junio de 2017 la compañía pasó por un proceso, de escisión generándose una disminución en los activos de \$3.777.214., con una composición de \$70.000, aporte en efectivo y \$3.707.214., de la inversión en el FIDEICOMISO MUSHUÑAM.

Una disminución en el patrimonio de \$3.777.214., con una composición de \$70.000 del capital social, \$ 857.925.73, resultados acumulados y Reserva por valuación de \$ 2.849.289

Con este acto societario generado en la compañía de inversiones que no tenían rentabilidad, permitieron que el resultado en el 2017 haya crecido favorablemente, con indicadores positivos.

Se está trabajando para posicionar la marca de la empresa nuevamente como líder en el mercado para lo cual se programó el desarrollo de la página Web que ha permitido dar a conocer la calidad de infraestructura, la eficacia de nuestros servicios y el profesionalismo de nuestro equipo de trabajo, y se está trabajando en un plan de trabajo a futuro para llegar a la meta deseada.

3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018

Ante el panorama del país **TRANDINA S.A.** tiene planteado para el año 2018 los siguientes objetivos:

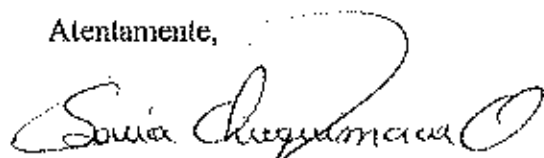
- Optimizar el uso de los recursos, reforzando las capacitaciones internas y externas.
- Transición y Recertificación a ISO 9001-2015, generando procesos que nos permitan ser más eficientes y brindar un servicio de calidad.
- Certificar en Buenas Prácticas de Transporte en el segmento Farmacéutico y de cuidado personal.

- Se levantará el proyecto de factibilidad para ampliar las bodegas en función de generar espacio para nuevos negocios, proyecto que se definirá en el 2018.
- Dar un mantenimiento y mejora en las instalaciones de las bodegas de Guayaquil, y cumplir con la demanda de nuestros clientes, y de las entidades estatales generando seguridad y buen servicio.
- 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, y conseguir nuevos clientes.
- Participar en ferias donde podamos promocionar nuestros servicios, y captar nuevos clientes.

4. CONCLUSIONES

- a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2017 a pesar de los grandes inconvenientes que atraviesa el país, lo que permitió utilidades brutas de \$387.774,92 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. Se realiza reuniones mensuales de resultados entregados por el área financiera y gerencial para analizar y evitar que se generen resultados negativos y poder controlar de manera inmediata, tanto lo que corresponde a gastos como a recuperación de cartera.

Atentamente,



Ing. Sonia Graciela Chuquimarcá-Chávez
GERENTE GENERAL

