INFORME
DE
GERENTE

Transportes y Logística del Área Andina
TRANDINA S.A.

AÑO 2018

INFORME DE GERENCIA
TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

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 2018, 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 2018, 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 2018 no se ha registrado accidentes ni tampoco incidentes

Entre los hechos relevantes durante la gestión del periodo 2018, realizado la certificación de ISO 9001-2015, 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 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 especialmente farmacéuticos, 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 2018. Durante este periodo la compañía ha tenido que prescindir de los servicios de 2 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 2018 y 2017, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1

PERSONAL	ADMINISTRATIVO	SERVICIO AL CLIENTE	BODEGA	DISTRIBUCION QUITO	DISTRIBUCION GUAYAQUIL	TOTAL
2017	14	4	28	14	17	77
2018	14	4	30	12	15	75

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: Reckitt Benckiser S.A., 10,97%, Tarsis 5.15%, y clientes Supermaxi en 13.67% que representan el 29.79% 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 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 el mercado nacional.

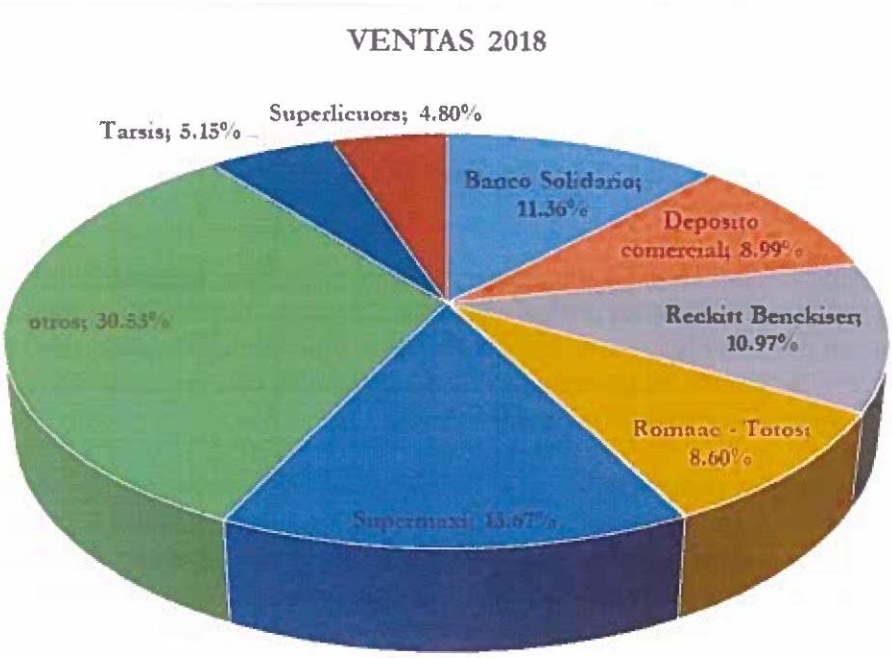
Como estrategia para cubrir esta disminución de resultados se ha realizado acercamientos, con clientes potenciales para la prestación de nuestros servicios, además de disminuir costos, obtener certificaciones de ISO, BPADT, mejoramiento de infraestructura, tecnología, capacitación y entrenamiento del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

c. Situación financiera

El año 2018 se ha reflejado una disminución en las en las ventas del 12% en relación al periodo 2017, alcanzando ingresos totales por venta de $2.72 millones cifra que en el año inmediato anterior fue $3,07 millones. El periodo de recuperación de la cartera al cierre de 2018 es de 61 días. La composición de los ingresos en el 2018 es como sigue:

Tipo	Valor
Clientes Servicio Total	859,777
Clientes - Alquiler Bodega	851,319
Camaras Frias Quito	36,200
Camaras Frias Guayaquil	23,600
Clientes Transporte	687,220
Clientes Deposito Comercial	264,610
Total	**2,722,725**

En cuanto a la composición de las ventas principales clientes son, Reckitt Benckiser S.A., Tarsis, y clientes Supermaxi, las mismas que en el 2018 generaron ventas por 804,595 mil dólares que equivale al 29.79% de los ingresos totales, el 70.21% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación:



Los costos y gastos han tenido una disminución pasando de 2.89 millones en el periodo 2017 a 2,45 millones en el 2018, esto se debe básicamente a la disminución del costo transporte y la diminución del rubro nomina, debido a la terminación del contrato con el cliente DISMA.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó los $382,260.95 dólares.

La utilidad neta del ejercicio 2018 alcanzó los $ 235,065 dólares, el efecto en el impuesto a la renta causado ($100,414.69) y participación trabajadores ($57,356.34)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de $2,049 millones que representa el 81.21% del total de activos ($2,52 millones) el 18.79% Propiedad Planta y equipo.

d. Situación Logística (Instalaciones y maquinarias)

En importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2018, 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.

e. Aspectos importantes a comunicar por gerencia

En el año 2018, se realizó la certificación de ISO 9001-2015, 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.

Las adecuaciones de la infraestructura, maquinara y equipo y la certificación BPADT, para manejo de producto farmacéutico el periodo 2018, ha permitido obtener mayores ingresos.

El mantenimiento de las bodegas Guayaquil, nos ha permito captar clientes poténciales como es el caso de INTCOMEX e INMACA.

Otro punto importante a mencionar es el incremento en la cartera de clientes de Deposito Comercial Público que ha tenido un incremento del 29% en comparación al año 2017.

3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2019

Ante el panorama del país **TRANDINA S.A.** tiene planteado para el año 2019 los siguientes objetivos:

- Optimizar el uso de los recursos, reforzando las capacitaciones internas y externas, generando un compromiso del trabajado con el servicio que prestamos.

- Mantener los procesos establecidos en la ISO 9001-2015, que nos permitan ser más eficientes y brindar un servicio de calidad.

- En el año 2019, en los meses de mayo a septiembre se construirá las bodegas de Quito y Guayaquil, en función de generar espacio para nuevos negocios, proyecto que se definirá en el 2019, una vez que dispongamos del espacio.

- Diseñar una estrategia de publicidad que permita dar a conocer de mejor manera la compañía, la infraestructura, la tecnología, entre otras, 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.

- Participar en ferias donde podamos promocionar nuestros servicios y las nuevas instalaciones, y captar la mayor cantidad de clientes de producto refrigerado y no refrigerado.

- Validación del sistema actual de inventarios y guías y ampliación al sistema de fletes y guías.

- Dar impulso al área de Deposito Comercial Publico, en función de las buenas referencias que dan de nuestro servicio.

4. CONCLUSIONES

a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2018 a pesar de los grandes inconvenientes que atraviesa el país y la reducción de clientes como Disma, y el cambio de modalidad de servicio de servicio completo a solo Transporte de Reckitt Benckiser S.A. permitió utilidades brutas de $382,260.95 dólares.

b. La tecnología de punta implementada para el área de operaciones y distribución lo que nos permite tomar decisiones con información en tiempo real y responder a las exigencias de nuestros clientes.

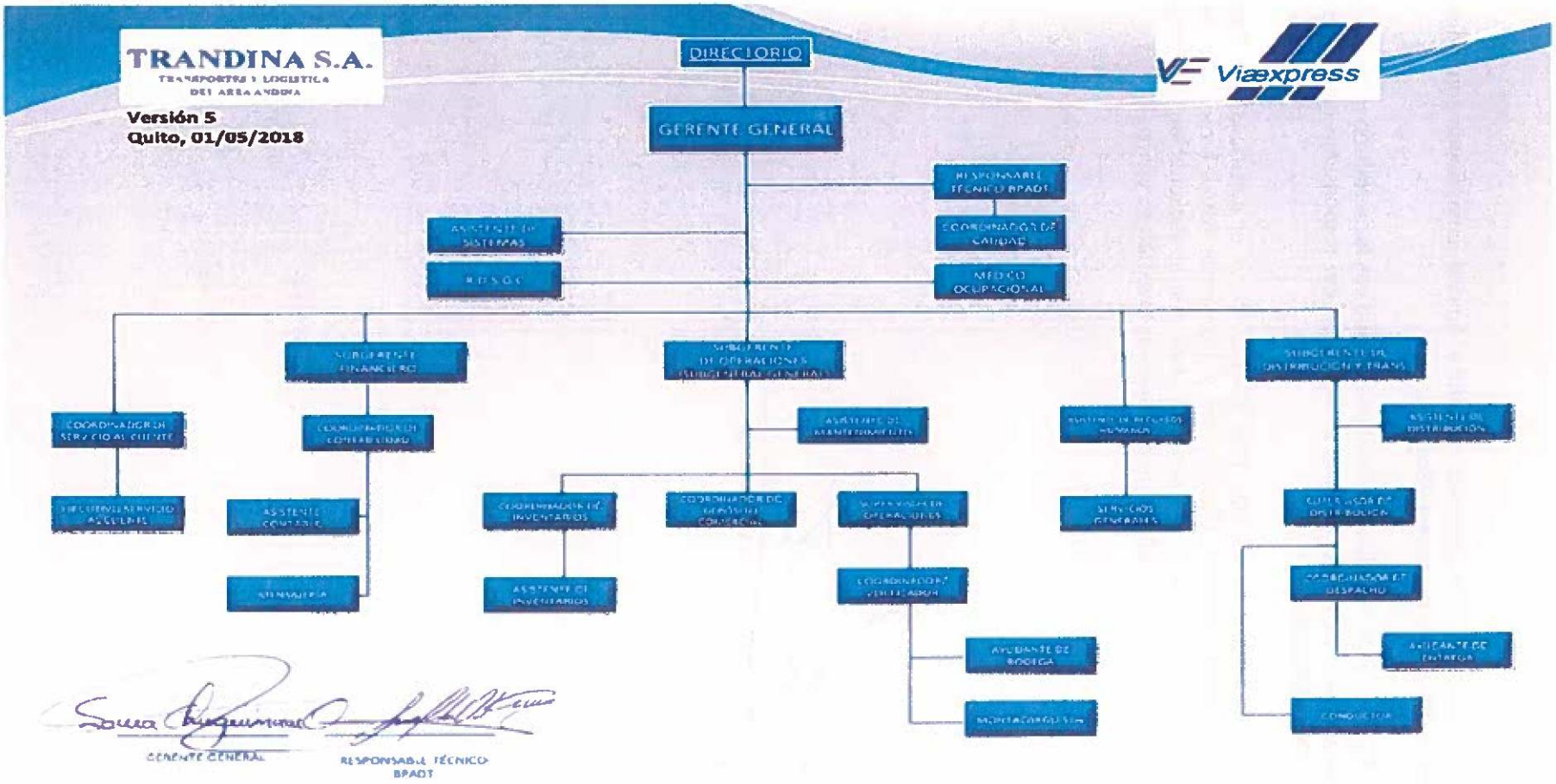
c. Permitir que los empleados gocen de estabilidad laboral, cumpliendo con todos los beneficios de ley en los plazos establecidos.

d. Dotar de Equipos de Protección Personal para lo que nos ha permitido reducir a cero los accidentes laborales, esto se debe al liderazgo del responsable en aplicar las normas y procedimientos.

e. El Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001-2015., y el certificado de Buenas Prácticas de Almacenamiento Distribución y Transporte BPADT otorgado por el ARCSA en toda la compañía nos permitió junto con la capacitación del personal lograr una fortaleza ante la competencia y mejorar nuestros servicios.

Atentamente,

Ing. Sonia Graciela Chuquimarca Chávez
GERENTE GENERAL


TRANDINA S.A.
TRANSPORTES Y LOGISTICA
DEL ARBA ANDINA
Versión 5
Quito, 01/05/2018
DIRECTORIO
GERENTE GENERAL
Viaexpress
GERENTE GENERAL
RESPONSABLE TÉCNICO BPADT