

**INFORME  
DE  
GERENTE**

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

**AÑO 2019**

**INFORME DE GERENCIA  
TRANSPORTES Y LOGISTICA DEL AREA ANDINA TRANDINA S.A.  
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**

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 2019, 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 2019, 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 2019 no se ha registrado accidentes ni tampoco incidentes

Entre los hechos más relevantes en el periodo 2019, se inició el proyecto de construcción de las bodegas de Guayaquil y Quito, lo que ha permitirá a futura ampliar nuestro paquete de servicios, e incrementar nuestra cartera de clientes.

En este periodo TRANDINA, aprobó auditorias de seguimiento y recertificación 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 2019. Durante este periodo la compañía ha tenido que contratar a 10 personas en relación al año anterior, debido a la crecimiento de clientes

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2019 y 2018, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	SERVICIO AL CLIENTE	BODEGA	DISTRIBUCION QUITO	DISTRIBUCION GUAYAQUIL	TOTAL
2018	14	4	30	12	15	75
2019	15	4	37	14	15	85

### b. Situación comercial

La gestión comercial de TRANDINA S.A., está orientada al sector comercial en un 89.5%. Dentro de este mercado existe una concentración de 3 clientes: Banco Solidario., 11.85, Romaac Totos 9.96%, y clientes Supermaxi en 13.53% que representan el 34.34% 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.

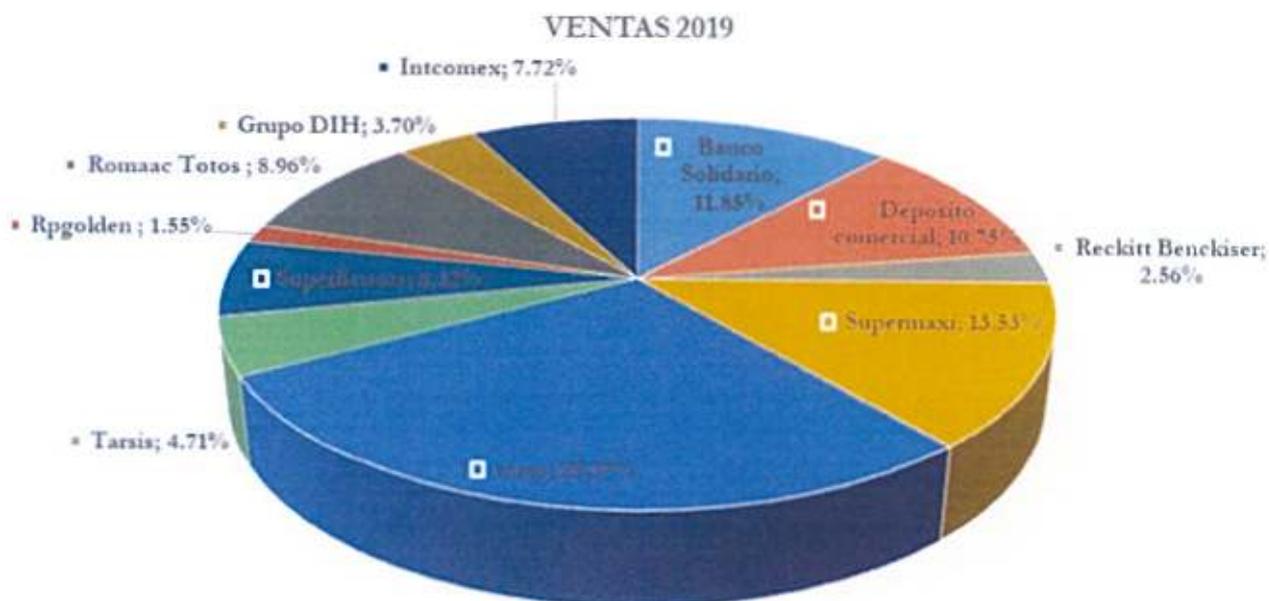
En el periodo 2019, las estrategias aplicadas en el periodo 2018, han dado mejores resultados los mismos que se ven reflejados en el crecimiento de la utilidad del ejercicio, crecimiento en nuestra cartera de clientes, y sobre todo la disminución de los costos, con el mejoramiento de la infraestructura, 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 2019 se ha reflejado un aumento en las en las ventas del 1.17% en relación al periodo 2018, alcanzando ingresos totales por venta de \$2.76 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$2.72 millones. El periodo de recuperación de la cartera al cierre de 2019 es de 66 días. La composición de los ingresos en el 2019 es como sigue:

Tipo	Valor
Cientes Servicio Total	715,740
Cientes - Alquiler Bodega	1,028,463
Camaras Frias Quito	34,200
Camaras Frias Guayaquil	0
Cientes Transporte	685,141
Cientes Deposito Comercial	296,692
<b>Total</b>	<b>2,760,236</b>

En cuanto a la composición de las ventas principales clientes son, Banco Solidario., Romacc, y clientes Supermaxi, las mismas que en el 2019 generaron ventas por 947,797 mil dólares que equivale al 34.34% de los ingresos totales, el 65.66% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación:



Los costos y gastos han tenido una disminución pasando de 2.45 millones en el periodo 2018 a 2.34 millones en el 2019, esto se debe básicamente a la disminución del costo transporte y la disminución del rubro mantenimiento activos fijos, debido a un responsable manejo de los recursos por parte del responsable del mantenimiento de infraestructura.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó los \$485,254 dólares.

La utilidad neta del ejercicio 2019 alcanzó los \$313.623.60 dólares, el efecto en el impuesto a la renta causado (\$109,005) y participación trabajadores (\$72,788)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$1.45 millones que representa el 47% del total de activos (\$1.6 millones) el 53% Propiedad Planta y equipo, esto debido a la construcción que se mantiene en curso.

#### **d. Situación Logística (Instalaciones y maquinarias)**

Es importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2019, 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, disminuyendo los costos de mantenimiento en relación al año anterior.

#### **e. Aspectos importantes a comunicar por gerencia**

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 2019 se han tenido los siguientes logros:

- 1) Se ha negociado con cuatro clientes las nuevas tarifas que nos permitirán compensar y además obtener mejores ganancias en cuanto a los ingresos por nuestro servicio, Superliquors, Casa Germana, Grupo DIH, y Multilimpio a partir del 2020.
- 2) Se inicio el proyecto de la ampliación de la bodega de Guayaquil la cual ya se encuentra en funcionamiento y equipada totalmente, dando mayor capacidad para almacenamiento de nuestros clientes INTCOMEX, SYSMEDICAL, QUALICHEM, y con espacio para proyectos como ATW, que comenzara a importar más producto para venta en la región costa al igual que el cliente MULTILIMPIO.
- 3) Se inicio el proyecto de la ampliación de la bodega de Quito, misma que se proyecta terminarla en junio del 2020, este proyecto es fundamental pues nuestros clientes

están creciendo y el espacio que teníamos asignado para los mismos ya no es suficiente, adicionalmente seguir concretando nuevos negocios.

- 4) Se mantuvo procesos de control con las auditorias del ARCSA, y Agrocalidad para ampliar nuestra área de almacenamiento a productos farmacéuticos y agropecuarios, superando las mismas sin problema y generando espacios certificados para captar nuevos clientes, se ingresó además la solicitud para certificar la bodega de Guayaquil para obtener el permiso del ARCSA para manejo de productos farmacéuticos en estas bodegas y la solicitud de renovar la certificación en Quito.
- 5) Se incluyeron cinco clientes nuevos que nos representan el 3% adicional de nuestro ingreso en relación al 2018. Se incorporaron a nuestra cartera de clientes en Firma RASERPHARM, GESK PHARMA, MERAKIPHARMA en alimentos de mascotas JAMESBROWN, cuidado personal ATW ECUADOR, consumo masivo BAZFEX Y DISTRIAL.
- 6) En Deposito Comercial Público se han ido incorporando clientes a nuestra cartera generando un incremento en ingresos de 270,077 dólares en el 2018 a 296,692 en el 2019, con un incremento del 8.97%. en clientes como NIPROMEDICAL, ECUATEJIDOS Y TEXTILES COTOPAXI.
- 7) Se comenzó el trámite para abrir el depósito comercial público en Guayaquil y dar este servicio a clientes que ya estamos manejando en la actualidad en Quito y otros que hemos estado en conversación de productos farmacéuticos como NIPRO, JASPHARM, de licores Superliquors y de consumo masivo ATW., este proyecto se completará en febrero del 2020, por problemas de falta del personal de la SENAE, pero las instalaciones ya están adecuadas para dar este servicio.
- 8) En el manejo informático, en este año hemos desarrollado proyectos para permitir que nuestros usuarios ingresen a consultar la información de sus inventarios y manejo de entregas en línea, y en el caso del cliente BAZFEX utilizan la información de la base para sus procesos de información gerencial.
- 9) Se comenzó el proyecto de completar el manejo de fletes en forma automatizada en noviembre del 2019, mismo que se proyecta completarlo octubre del 2020, y que nos permitirá conocer a más detalle costos de bultos de clientes, transportes, estibas, extras y desviaciones por problemas en las rutas.
- 10) En lo que respecta al marco legal de la empresa se ha cumplido con todo el requerimiento de los organismos de control, y actualmente está en trámite la legalización de las nuevas instalaciones de Guayaquil.

11) En cuanto a publicidad hemos pagado anuncios en revistas como EKOS, hemos participado en ferias de logística en Guayaquil PROLOGITEC.

En el 2019 hemos tenido contacto con clientes que ya trabajan con nosotros y que nos han visitado en la página WEB y en las publicaciones o ferias que hemos participado como son BAZFEX y DISTRIAL

### **3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2020**

Ante el panorama del país TRANDINA S.A. tiene planteado para el año 2020 los siguientes objetivos:

- Optimizar el uso de los recursos, reforzando las capacitaciones internas y externas, generando un compromiso del trabajador 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 2020, en los meses mayo y junio se concluirá la construcción las bodegas de Quito, en función de generar espacio para nuevos negocios, proyecto que se definirá en el 2020, 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.
- Dar impulso al área de Deposito Comercial Publico, en función de las buenas referencias que dan de nuestro servicio con la ampliación en las ciudad de Guayaquil.

### **4. CONCLUSIONES**

- a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2019 a pesar de los grandes inconvenientes que atraviesa el país no ha permitido pagar utilidades brutas de \$485,254 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**

