

Quito, 10 de abril de 2017

**INFORME DE GERENCIA
TRANSSEJES ECUADOR CIA.LTDA.**

Socios de la Compañía
Transsejes Ecuador Cia. Ltda.
Ciudad

En mi calidad de Apoderado General de Andean Management Solutions Inc., entidad designada como Gerente General y Representante Legal de la compañía TRANSSEJES ECUADOR CIA. LTDA. (en adelante simplemente la "compañía"), someto al conocimiento y aprobación de la Junta General (ordinaria de Socios, a celebrarse durante el año 2017, el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2016. De esta manera, doy cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías, el Reglamento para la presentación de informes anuales de los administradores a las juntas generales expedido mediante Resolución No. 92.14.3.0013 de la Superintendencia de Compañías publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de octubre de 1992, su reforma expedida por la misma entidad mediante Resolución No. 04.Q.11.001, publicada en el Registro Oficial No. 289 de fecha 10 de marzo del 2004 y el Estatuto Social de la compañía.

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico del año 2016.

Durante el ejercicio económico materia de este informe, el entorno empresarial en que se ha desenvuelto la Compañía ha sido generalmente positivo, a pesar de la crisis económica mundial y de los recientes eventos políticos internacionales así mismo puedo expresar que la compañía ha cumplido de forma satisfactoria con los objetivos planteados para el año 2016.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

Todas las disposiciones emanadas de la Junta General de Socios de la compañía fueron cumplidas a cabalidad.

3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

MANUFACTURA Y PROCESOS

En Dana Transsejes Ecuador durante el 2016 se lograron los objetivos propuestos para la implementación del sistema Dana Operating System (DOS), con un nivel de implementación de 74%; cumpliendo el programa de auditorías de Seguridad del Paso 17 y a la implementación, identificación y levantamiento de documentación acorde a DOS de los sistemas Poka Yoke.

Se realizaron 5 Workshops de seguridad con los cuales se lograron realizar varias mejoras en guardas de máquinas no solo protegiendo al operador de partes riesgosas de las máquinas sino evitando los sistemas de seguridad al funcionamiento de las máquinas para que no operen si no se han cumplido las condiciones seguras necesarias.

Cabe resaltar que en los Savings DOS se superó la meta propuesta en un 107%, esto gracias a la gran acogida del Plan de Excelencia en donde también se lograron un total de 50 ideas de mejora durante todo el 2016. Un factor influyente para alcanzar este logro fue que se socializaron los resultados de los análisis de AMFF de Procesos con el personal para que las ideas de mejora puedan salir de las mismas personas que son encargadas de ejecutar los procesos.

Un logro importante fue la implementación de las herramientas de Avix para el análisis y optimización de procesos y el Accountability Board para el seguimiento de las novedades diarias que pueden afectar al cliente. En estas herramientas se logró llegar al nivel 1 de implementación.

TABLA RESUMEN 2016

YTD 2016											
DOS Savings	<table> <tr> <td>Current</td><td>126,288</td></tr> <tr> <td>Target</td><td>60,965</td></tr> <tr> <td>Status</td><td></td></tr> </table>	Current	126,288	Target	60,965	Status					
Current	126,288										
Target	60,965										
Status											
Workshop Target	<table> <tr> <td>Monthly Workshop Target</td><td>5</td></tr> <tr> <td>Quantity of workshops executed</td><td>5</td></tr> <tr> <td>Quantity of external workshops supported</td><td>100.0%</td></tr> <tr> <td>Month</td><td></td></tr> <tr> <td>Status</td><td></td></tr> </table>	Monthly Workshop Target	5	Quantity of workshops executed	5	Quantity of external workshops supported	100.0%	Month		Status	
Monthly Workshop Target	5										
Quantity of workshops executed	5										
Quantity of external workshops supported	100.0%										
Month											
Status											
DOS Audit Score	<table> <tr> <td>Current</td><td>65</td></tr> <tr> <td>Target</td><td>65</td></tr> <tr> <td>Status</td><td></td></tr> </table>	Current	65	Target	65	Status					
Current	65										
Target	65										
Status											
Quick wins, MBF	<table> <tr> <td>Target</td><td>20</td></tr> <tr> <td>Current</td><td>50</td></tr> <tr> <td>Status</td><td></td></tr> </table>	Target	20	Current	50	Status					
Target	20										
Current	50										
Status											

Para el 2017 el reto es nuevamente superar los objetivos AOP. En implementación DOS nuestro objetivo es llegar al 79% y en la Auditoría DOS a 68 puntos basados en la nueva actualización del DOS Handbook en donde ya se incluye el uso de la herramienta Avix para generar la documentación estándar en las líneas de producción. Además continuar trabajando con el Plan de Excelencia y los resultados de AMFF para tener un mínimo de 50 ideas kaizen en el año. Con el despliegue de los nuevos niveles de indicadores de Avix y Accountability Board al finalizar el 2017 nuestra meta será estar en un nivel 3 de implementación de estas herramientas.

Para el 2017 el objetivo es darles continuidad a las mejoras de las condiciones de seguridad en la operación de maquinaria y la manipulación de materiales en línea, llevando la seguridad a niveles de control automático para asegurar la integridad de cada una de las personas que se involucran en los procesos productivos.

SEGURIDAD, SALUD OCUPACIONAL Y AMBIENTE

La gestión en el área de Seguridad y Salud Ocupacional se enfocó en la mejora continua de procesos, con una significativa reducción de riesgos, alcanzando más de 200 días sin accidentes en 2016, actuando en la eliminación de actos y condiciones inseguras dentro de la compañía.

Para el 2017 la estrategia continua dirigida a la reducción de riesgos ergonómicos en maquinaria, almacenamiento (Estanterías) y seguridad de cada una de las operaciones, tanto para trabajos rutinarios como no-rutinarios. Elaborando Auditorías a cada una de los procesos y máquinas, aplicando las medidas correctivas día a día. Estamos trabajando continuamente enfocándonos en la seguridad de todos los colaboradores, ya que por ello somos el mejor lugar para trabajar.

¡Fortaleciendo así en TR Ecuador una cultura segura ya que la seguridad ES DE TODOS...!!

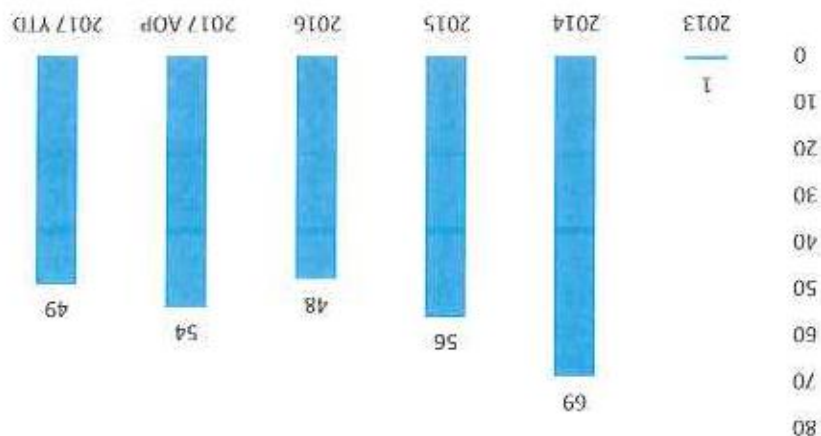
Como temas sobresalientes de la gestión

- Implementación In - house de resguardos y protecciones de máquinas en Planta (Línea de ejes y tubos).
- máquinas auditadas con condiciones inseguras
- Aprobación del A3 de Safety año 2017
- Ejecución del paso 17 del DOS en las líneas de: Tubos, ejes y cardanes.
- Almacenamiento seguro
- Ayudas ergonómicas en cada proceso.

HEADCOUNT

Transejes Ecuador	2013	2014	2015	2016	2017 AOP	2017 YTD
Dana Paid	1	69	56	48	54	49
Direct Labor		38	26	27	31	27
Indirect Labor		17	16	9	11	9
Salaried	1	14	14	12	12	13
Total Headcount	1	69	56	48	54	49
Year Variation		100%	-18%	-14%	13%	-9%
Year Variation			68	-13	-8	6

Transejes Ecuador Headcount



NUESTRA GENTE

A finales de 2016, el total de HC terminó en 48 empleados, lo que representa una reducción del 14% frente a 2015. Acciones implementadas durante este año 2016 para reducir el número de nuestra fuerza de trabajo para satisfacer la reducción significativa de la demanda que afecta las ventas. Este esfuerzo de ajuste de tamaño se ejecutó bien planeado para evitar cualquier impacto operacional en la entrega y calidad con nuestros clientes. El equipo de recursos humanos trabajó direccionado por la Gerencia de Planta reorganizando tareas y procesos, redistribuyendo funciones. Con el fin de reducir el costo de mano de obra sin perder el talento clave debido a las terminaciones de contratos adicionales, mientras que las ventas mejoraban, la compañía ejecutó un plan de licencia de marzo a agosto con la aceptación de compromiso del 100% de nuestro personal. Todo el mundo redujo el 20% de tiempo de trabajo con el ajuste salarial correspondiente; demostrando el gran compromiso de la gente comprendiendo la necesidad de aplicar este tipo de acciones.

Para el año 2017, presupuestamos un aumento del 13% en nuestro HC, representado por 6 personas adicionales, para apoyar los procesos operativos (Mano de obra directa e indirecta). Sin embargo, a lo largo del año 2016 no se han realizado nuevas contrataciones de personal operativo pese a que existió un aumento de producción a partir del último trimestre de este año, nuestro personal administrativo ha podido adaptar sus procesos internos a Evitar nuevas contrataciones.

COMPROMISO

Con base en los resultados obtenidos a partir de la medición realizada en junio de 2016, que registró la operación de Transjes Ecuador con una variación negativa de 1 punto porcentual en comparación con el resultado de la medición realizada en el año 2014, con un nivel de cumplimiento del 69%. En cumplimiento del Plan de Acción para mejorar los resultados obtenidos, el personal directivo llevará a cabo el primer ejercicio de Planificación Estratégica donde se realizará un análisis SWAT detallado para cada área funcional como punto de partida para determinar los objetivos estratégicos de la Región ANCOM que serán Desplegados en cascada por los directivos a sus propios miembros del equipo, a su vez, diseñan sus metas individuales de desempeño alineadas con las necesidades y expectativas de la Compañía para asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas definidas para 2017.

Además, para mejorar el nivel de compromiso, nuestro equipo de liderazgo ha tomado conciencia de la necesidad de mejorar su comunicación, su capacidad de supervisión y el reconocimiento de los esfuerzos de los trabajadores, para lo cual se llevará a cabo un programa de capacitación durante el año 2017. Tales competencias a través de diferentes metodologías de aprendizaje dirigidas por profesionales externos que darán continuidad al trabajo de motivación e integración denominado "Somos un Equipo Ganador" que se está realizando en la operación de Ecuador desde mediados del año 2016.

ENTORNO MACROECONÓMICO

Ecuador durante el año 2016 tuvo un comportamiento recesivo en su economía. De un crecimiento bajo de un 0,30% durante el 2015, se pasó a un decrecimiento interanual para el último trimestre de 2016 de -1,6% lo cual afectó el desenvolvimiento del negocio de Transjes Ecuador en cuanto al cumplimiento de la Proforma fruto de la cual se realizó la inversión en el país.

* Estimación								
2015	2016	2017*	2015	2016	2017	2015	2016	2017*
3,38%	1,12%	1,10%	N/A	N/A	N/A	0,30%	-1,60%	1,42%
INFLACIÓN			DEVALUACIÓN			PIB		

Abajo se muestra un resumen de los principales índices macroeconómicos:

Las expectativas para el 2017 son de un crecimiento del PIB de un 1,42% lo cual mostraría una leve recuperación de los niveles de producción del país. La inflación se estima en 1,1% lo cual refleja que el consumo puede no recuperarse hasta niveles adecuados dada la falta de circulante dentro de la economía.

Un gran impacto tuvo además la drástica caída de los precios del petróleo principal producto de exportación del país y fuente de generación de divisas, de las que el Ecuador, al tener una economía dolarizada, depende muy fuertemente.

El ambiente socio político también afectó las operaciones económicas ya que se empezó con la precampaña electoral para la elección del nuevo dignatario de la Presidencia de la República, lo cual incide en las decisiones de las empresas en sus decisiones de inversión en el mediano plazo ya que se pretende esperar los resultados de los comicios para clarificar el horizonte de los negocios.

En términos de empleo pleno se pasó de un 4,77% en 2015 a un índice de 5,20% para el final de 2016 reflejando la reducción de personal en las empresas privadas. Para el caso de Transjes Ecuador podemos decir que, con respecto al 2015, experimentamos una reducción del 14% buscando adecuar el tamaño de la empresa a los nuevos niveles de ventas y ajustando los gastos en la búsqueda del Punto de Equilibrio que mantenga a la compañía dentro del principio de Empresa en Marcha.

En términos de inflación, el año 2015 terminó con un índice anual del 3,38%, sin embargo, para el 2016, este indicador se situó en 1,12% lo cual reflejó la falta de liquidez en la economía y la caída de la demanda sobre los servicios y bienes de capital.

Lo anterior afectó de forma más profunda e inmediata durante el primer trimestre de 2016; durante los nueve meses siguientes si bien no hubo una mejora total, se mantuvo un nivel de ventas con cierta recuperación la misma que se pudo sentir durante el último trimestre.

Otro evento que impactó fuertemente la economía del país fue el terremoto sufrido en la costa ecuatoriana en el mes de abril, lo que llevó a la caída de la demanda en bienes y servicios proveniente de un importante sector de la costa ecuatoriana. Este evento llevó a la creación de nuevos impuestos tanto para las personas naturales como para la empresa lo cual afectó el flujo operativo el mismo que no contemplaba este tipo de erogaciones, este valor para Transjes Ecuador ascendió al valor de USD 55.081,17.

En concordancia con la recesión económica que vivió el país durante el año 2016, la industria automotriz presenta una disminución del 24% en la comercialización de vehículos con respecto al año 2015:

ORIGEN	2015 (unds)	2015 (% Part)	2016 (unds)	2016 (% Part)	2016 (unds)	Variación (unds)	% Variación
Local	43.587	53%	31.563	51%	-12.024	-27,6%	
Importado	38.639	47%	30.742	49%	-7.897	-20,4%	
Total Vendidas (unds)	82.226		62.305		-19.921	-24,2%	

Para el caso de los vehículos ensamblados en el país, las ventas soportaron una contracción del 27,6%, comparado con el año anterior. La marca que mayor participación ganó en la producción local de vehículos fue Great Wall. En el 2015, esta marca mantenía el 4,85% de ventas con 2.113 unds, mientras que para el 2016, su participación se ubicó en un 8,18% con 2.583 unds. La venta del stock de camionetas Mazda ensambladas por Maresa a finales del año 2015, representa la salida esperamos que temporal de esta ensambladora de la competencia por el mercado local.

La exportación de vehículos fue mínima durante el 2016, apenas salieron del país 716 camionetas con destino Colombia por parte (General Motors OBB.

Se presenta como oportunidad la firma del acuerdo entre FISIUM y Volkswagen en agosto de 2016, para ensamblar en el país las camionetas AMAROK con un volumen estimado de 2000 unds/año. Proyecto que tiene como meta iniciar la producción en línea del modelo para junio del año 2017. Se realizó una gran gestión por parte del grupo de autopartistas, apoyados por la CINAF y en la cual participamos activamente para solicitar al gobierno la definición de una nueva política automotriz del Ecuador, que defina los parámetros para la fabricación de vehículos de manera local y que promueva la mayor integración de componentes nacionales. Se realizaron muchas reuniones con los diferentes ministerios como MIPRO y MCPBC, donde al final existe un borrador definitivo y en el cual están de acuerdo las entidades gubernamentales que forman el COMEX, solo resta que estas entidades presenten la propuesta al presidente de la república para su aprobación y posterior publicación. Pero por falta de agenda del presidente no ha sido posible que se de esta aprobación, seguiremos atentos e insistiendo que esta política se firme, con el propósito de tener unas bases más sólidas para la comercialización de nuestros productos para los proyectos actuales y futuros.

La reducción en el mercado de APM en Ecuador para el año 2016 fue del 30%, esto impulsado por la recesión económica vivida en el país y las medidas arancelarias impulsadas por el gobierno para restringir la salida de capitales del país.

VENTAS

En el siguiente cuadro se resume el comportamiento de las ventas en cada una de las unidades de negocio:

Las premisas que explican los resultados se presentan a continuación:

CANAL	VENTAS REALES 2015	AOP 2016	VENTAS REALES 2016	% CREC. OEM	CUM. AOP VS VENTAS REALES 2016
OEM Local	\$ 14.889.868	\$ 15.304.988	\$ 8.467.361	-43%	55%
OEM Exp	\$ 1.266.983	\$ 1.402.749	\$ 1.163.931	-8%	83%
AFM	\$ 1.717.056	\$ 2.292.709	\$ 1.489.100	-13%	65%
Total	\$ 17.873.907	\$ 19.000.446	\$ 11.120.391	-38%	59%

- Las ventas a GM-OB se redujeron en 4.2 millones de dólares un -35% con respecto al año anterior, esto debido a las condiciones de mercado explicadas anteriormente. Adicional el cliente toma la decisión de ajustar toda su producción (comerciales y pasajeros) en una sola línea de producción compartida para todos los tipos de vehículos.
- MARSA, no produce vehículos durante todo el 2016, lo cual nos genera un impacto de 2.6 millones de dólares menos en venta con respecto al 2015.
- Iniciamos con la entrega de ejes y cardanes para la ensambladora CIAUTO para la aplicación Great Wall Wingle 5, a partir del mes de mayo, con una venta al cierre del año de 0,6 millones de dólares. La cual no compensa la salida de MARSA por las condiciones de mercado presentadas.
- Las exportaciones de cardanes a GM Colmotores presentaron una reducción del 15% en unidades, logramos compensar la caída en ventas con un aumento en precios, lo cual nos generó un impacto al cierre del año del -8% total en ventas con respecto al 2015. Esta caída es debido a la contracción económica que también presentó Colombia durante el 2016.
- Las ventas en AFM presentaron una notoria mejora en el último trimestre del año, con las estrategias impulsadas de descuentos por volumen y ampliación en los créditos hacia nuestros clientes, permitiendo que la reducción de ventas solo fuera del 13% con respecto al año anterior. Las líneas de productos dirigidos al sector de vehículos pesados fue la más sensible y afectada por las condiciones del mercado. También impulsamos el ingreso de dos nuevas líneas de productos, componentes de suspensión y cubos de rueda en la marca TRANSJES.
- Ante las difíciles condiciones presentadas, la gestión a nivel de cartera nos permitió estar dentro de los parámetros establecidos por la corporación. Menor al 2% de cartera vencida, sobre el total de cartera.
- El nivel de servicio cayo en un 82% en promedio año, lo cual es muy bueno, ya que mejoramos con respecto al año anterior que estuvo en el 57% y un tiempo de respuesta en promedio de 45 días, cuando en el 2015 presentamos un tiempo de respuesta de 70 días.

En general teniendo en cuenta las difíciles condiciones económicas presentadas, se tomaron medidas operacionales, financieras y comerciales, que permitieron mitigar al máximo el impacto externo generado y generar resultados positivos como compañía al cierre del año.

LOGROS RELEVANTES TRF 2016

- Entregas 100% a tiempo. No paros de producción para ninguna línea de producto.
- Cero IPM-PPM Cliente Interno.
- Transjes Ecuador estuvo dentro de los 10 primeros proveedores a nivel global para el cliente GM OJB.
- Se generaron ahorros bajo la herramienta DCS sobre los USD 127K.
- El factor de satisfacción del servicio para el mercado de reposición fue del 85%.
- Se generaron ahorros directos en compra de materiales por \$137K.
- El costo de conversión se redujo en un 60% con una relación directamente proporcional a la reducción en ventas.
- Lanzamiento exitoso con el nuevo cliente Ciauto. Mil doscientos vehículos por año.
- Nuevo procedimiento de Control Interno Corporativo CATS.
- SAP como herramienta de reporte a la corporación.
- Lacturación electrónica.

ASUNTOS LEGALES

En relación a aspectos legales, la empresa no tiene ningún tipo de restricción para desarrollar sus operaciones; de igual manera, ninguno de sus administradores ni la empresa en sí misma han sido sujetos de sanción alguna por ningún ente de control o autoridad competente.

Durante el ejercicio económico materia del informe no existieron hechos que se destaquen dentro del ámbito administrativo pues ha existido una administración normal en el referido período.

4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales comparados con los del ejercicio precedente.

US\$ (000)		AÑOS
2016	2015	
Ingresos	11.175	17.755
Utilidad antes de impuestos	188	1.540
Inventario	2.367	3.481
Flujo de caja	651	509
Efectivo al final del año	1.400	749

En el año 2016 los ingresos operativos cayeron en un 37% con respecto al año fiscal 2015 debido principalmente a la caída de las ventas en el segmento denominado Equipo Original que es el que se vende directamente a las ensambladoras.

En este sentido fuimos notificados en diciembre de 2015 sobre la reducción de los volúmenes de producción principalmente del cliente General Motors OJB.

Otro de los clientes que en 2015 era parte de nuestra cartera, la Ensambladora Maresa, anuncia la suspensión de sus operaciones afectando la venta para el 2016 en aproximadamente 5%.

Debido a la contracción de la economía, las ventas en nuestro mercado de reposición, las cuales representaban aproximadamente un 10% del total de las ventas presupuestadas, cayó en 17% con respecto al 2015.

Para hacer frente a la caída en ventas mencionada arriba, se tomaron acciones directas en los niveles de inventario, modificando la compra, cortando liberaciones de material a proveedores, suspendiendo pedidos en firme; logrando los resultados y terminando el año 2016 con un valor de inventarios de \$2,3M frente a un nivel de \$3,4M; logrando una mejora de \$1,1M los cuales ayudaron en la generación de Caja.

Se puso como objetivo la generación de Caja para el buen desempeño del negocio, si bien no se alcanzaron los niveles del año 2015 en el cual la generación de caja estuvo por el orden de los \$6M; las gestiones realizadas sobre las Cuentas por cobrar, Cuentas por Pagar y el inventario, permitieron una generación de caja por el orden de los \$ 1M en 2016.

El costo de material para 2016 se ubicó USD 7,3M mientras que en el año 2015 fue de USD 11,3M. Esta caída del 36% se explica principalmente por la caída en ventas; los dos rubros tienen una relación directamente proporcional. La relación Costo de Material / Ventas es similar desde el 2015 al 2016 la misma que se ubicó en 65% y 66% respectivamente lo cual demuestra que, a pesar de las situaciones económicas adversas, la operación mantuvo sus niveles adecuados y esperados. Para hacer frente a esta caída, se entró en una fuerte reducción de gastos en todos los rubros del Estado de Resultados, además del ajuste de personal que fue mencionada anteriormente.

En términos de financiamiento Transsejes Ecuador debía cancelar su obligación con Casa Matriz por el orden de \$1,5M de capital y \$325K de intereses. Estos últimos si fueron cancelados más la operación de crédito por capital de trabajo fue renovada por 12 meses más con finalización en noviembre de 2017. El préstamo fue renovado a la misma tasa de interés inicialmente contratada. Esta renovación fue inscrita oportunamente en el Banco Central del Ecuador salvaguardando la deducibilidad del interés que afectará los Estados Financieros.

Buscando la eficiencia en el uso de los recursos, hemos mantenido nuestras acciones de recuperación de impuestos pagados en exceso tanto de IVA como de Impuesto a la renta. Durante el 2016 se recibieron devoluciones por el orden de USD 503K; de costos, USD 190K correspondían a reclamos del año 2015. En búsqueda de generar Caja mensual, se ha realizado una operación de venta anticipada de Cartera mediante la operación denominada Confirming a un costo de \$55K en 2016.

Se presentó adicionalmente una solicitud de reembolso de Impuesto a la Renta correspondiente a los años 2014 y 2015 por USD 253K, la misma que se mantuvo en trámite al 31 de diciembre de 2016.

En el año 2015 la empresa fue notificada de su nueva condición de Contribuyente Especial por el Servicio de Rentas Internas determinando que debíamos empezar la emisión de facturas electrónicas. Esta implantación se hizo efectiva a partir de la fecha determinada de noviembre de 2016 cumpliendo con la regulación del Reglamento de Facturación Vigente.

Al momento la empresa ha recibido la Auditoría Financiera por parte de la empresa PriceWaterhouseCoopers la cual a la fecha ha expresado un informe con opinión limpia. La auditoría de Precios de Transferencia también fue realizada y no se evidenció la necesidad de ajustes. Este estudio fue realizado por la firma Ernst&Young.

Transjes Ecuador recibió de parte de Casa Matriz un reconocimiento por el adecuado manejo y exactitud en sus presupuestos para la primera mitad del año 2016.

Al cierre del ejercicio económico del año 2016, el activo total de la compañía sumó USD. 8.014.943,00. El activo total de la compañía está conformado en un 77,55% por activos corrientes y un 22,45% por pasivos no corrientes. El pasivo total asciende a USD 7.036.765,00 y está conformado en un 77,97 % por pasivos corrientes y un 22,03% por pasivos no corrientes. El patrimonio neto de la compañía al cierre del ejercicio económico fue de USD. 978.178.

Al cierre del ejercicio económico del año 2015, el activo total de la compañía sumó USD. 9.729.816,00. El activo total de la compañía está conformado en un 79,38% por activos corrientes y un 20,62% por activos no corrientes. El pasivo total asciende a USD 8.745.737,00 y está conformado en un 79,81 % por pasivos corrientes y un 20,19% por pasivos no corrientes. El patrimonio neto de la compañía al cierre del ejercicio económico fue de USD. 984.079.

5. Propuesta sobre el destino de las utilidades generadas durante el ejercicio económico del año 2016.

Cumplió en poner en conocimiento de la Junta General de Socios que el resultado del ejercicio después de participación a trabajadores e impuesto a la renta, registró una pérdida neta por USD. 20.155,00 monto que me permito sugerir pasen a formar parte de los resultados acumulados de la compañía.

6. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio.

Pese a que no se produjeron los resultados esperados con relación a las utilidades obtenidas en el año 2016, se recomienda que se debe continuar con el desarrollo de las políticas y estrategias que se han venido aplicando desde la constitución de la compañía, así mismo como con la implementación de los siguientes proyectos y planes de mejora:

PLANES DE MEJORA TRE 2017

- Incrementar al 65% el nivel de satisfacción en labores ambientales.
- Transición hacia la norma ISO 16949.
- Iniciar la venta de reposición al nuevo cliente Mivitech.
- Reducir los días de inventario a 90 días hasta diciembre 2017.
- Reducir el valor de inventario hasta los USD 2,2M hasta diciembre 2017.
- Alcanzar el 82% de implementación en la norma DOS.
- Buscar compensar la reducción de ventas en el mercado de Equipo Original con el Mercado de Reposición.
- Llegar al 92% en nivel de servicio el mercado de Reposición.

- Cardanes HINO Truck Colombia
- Cardanes IIAVAL H5/H9 CIAUTO Ecuador
- Cardán y Eje Trasero VW AMAROK AYMESA Ecuador
- Cardán y Eje Trasero FOTON TUNLAND Colombia.
- Eje y cardan GREAT WALL WINGLE 2,2 GAS CIAUTO Ecuador
- Cardán delantero GREAT WALL WINGLE CIAUTO Ecuador

7. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

En cuanto al cumplimiento de las normas sobre derechos de autor, así como las disposiciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual, me permito informar a la junta que la compañía ha dado un estricto cumplimiento a las antes mencionadas disposiciones, por lo cual no hay novedades que reportar por este concepto a la junta.

Atentamente,



Dr. Manuel Cartagena
Apoderado General
Andean Management Solutions Inc.
Gerente General

