

**Señores;  
JUNTA DE ACCIONISTAS  
TUNASERV SERVICIOS PORTUARIOS S.A.  
Manta.**

### **Informe Gerencial**

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa y de conformidad con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, presento a ustedes el informe de Gerencia del año 2016 en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año.

El 20 de Noviembre del 2008, la Superintendencia de Compañías mediante resolución No.08.G.DSC.010, es su Artículo primero dispone la aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF"; por lo cual, este Informe está relacionado con los Estados Financieros preparados de acuerdo con las NIIF, como son el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujos del Efectivo y Notas a los Estados Financieros.

Como es a bien saber la empresa se dedica a la construcción de todo tipo de obras e infraestructura civil, de carácter portuario en áreas marítimas y fluviales, así como también obras civiles en las áreas de vialidad, ingeniería hidráulica y de ingeniería aeroportuarias, así como todo lo relacionado a infraestructura petrolera (líneas de conducción, plataformas de extracción, reservorios, perforaciones, tanto terrestres como marinos fluviales), además de todo lo referente al sector inmobiliario, siendo en la actualidad como una visión de lo que se quiere lograr que sea mejorar el sistema socio económico de nuestro país el Ecuador.

Con este antecedentes el presente informe tiene la intención de proporcionar a ustedes una información íntegra acerca de los sucesos más relevantes del año 2016 las mismas que se detallan a continuación.

Como primer punto es necesario Resaltar que el día 16 de abril del 2016 a las 18:58 horas se produjo un movimiento sísmico entre las parroquias Pedernales y Cojimies en la provincia de Manabí con magnitud de 7.8 grados, lo que trajo consigo lamentablemente un

sin número de perdidas tanto humanas como económicas.

A raíz de este suceso el gobierno expidió leyes para amparar a los sectores más afectados como la Ley Orgánica de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las zonas Afectadas por el terremoto del 16 de abril del 2016 y su respectivo reglamento.

Para el año 2015 la empresa se acoge a la Resolución del SRI 366 Registro Oficial Suplemento 829 de 30-ago-2016 donde se exonera el pago del cien por ciento (100%) del anticipo al impuesto a la renta correspondiente al periodo fiscal 2015,

Para el periodo fiscal 2016 la empresa se ampara al decreto 1342 emitido el 13 de marzo del 2017, donde también se exonera del 100% del pago del Anticipo de Impuesto a la renta correspondiente al año 2017 en las provincias de Esmeraldas y Manabí; así como respecto del pago del 100% del anticipo del año 2016.

Las inversiones en infraestructura e inmobiliario aumentaron por dichos motivos antes mencionados, provocando un segundo año consecutivo de contracción para el sector de la construcción, tanto en volumen como en precio y un tercer año consecutivo de contracción para la industria del cemento

Hechos que son necesarios aclarar para la presentación del presente Informe Gerencial.

#### **A proceder:**

Los resultados obtenidos por la empresa durante el Ejercicio Económico del año 2016, refleja un incremento en las ventas de un 43.22%, al igual que los costos del mismo periodo aumentaron en un 133.91%, la utilidad bruta es de \$ 12773.39 que luego de la participación trabajadores, el Impuesto a la Renta causado y cálculo de la reserva legal correspondiente genero una pérdida neta de \$ 24421.65.

La gestión de cobranzas ha sido fructífera para la recuperación de los créditos, a pesar de esto se ha debido adquirir créditos bancarios que equilibren el flujo de efectivo hasta la recuperación neta de la cartera.

El mercado se ha venido ampliando con nuevos clientes.

En cuanto a los Activos Fijos mostraron una disminución que corresponde a las normas

establecidas para la aplicación de la depreciación, de conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno

Debo recalcar que la administración ha venido trabajando normalmente para lograr mantenerse un alto nivel de ventas y el desarrollo de los niveles financiero y administrativo.

### **Naturaleza del negocio**

Como se ha indicado al inicio de este informe la empresa se dedica a la construcción de todo tipo de obras e infraestructura civil, de carácter portuario en áreas marítimas y fluviales, así también como procesos de asesorías a organizaciones nacionales con proyección a entrar a nichos internacionales.

Nuestros clientes son la pieza angular de nuestra operación y, por ende, nos mantenemos enfocados en, brindar un servicio eficiente e innovar en nuestros procesos comerciales, para así poder fortalecer una relación comercial sostenible en toda la cadena de valor.

Es objeto de todo contrato es la ejecución de una obra con la calidad exigida, en el plazo convenido y con el beneficio estimado, teniendo como compromiso el uso de materiales adecuados de excelente calidad y resistencia. Nuestro compromiso no es solo con los clientes; sino también con el personal que labora en obras, ofreciéndoles seguridad y confianza para evitar cualquier accidente fortuito, cuidando de la integridad física del personal.

A pesar de la competitividad existente la empresa mantiene su nivel e incremento dentro de un mercado activo, considerable en relación al año 2015.

Por lo expuesto se puede dar fe del cumplimiento de los objetivos y estrategias de la empresa como son:

## **OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS**

### **1.1. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

#### **1.2. PERSPECTIVA FINANCIERA**

- Triplicar los ingresos de la empresa en un lapso de 5 años a través de la incursión de diversos núcleos de negocio.
- Ganar un mínimo del 30% de los procesos de contratación en los que se participa, durante un periodo de 5 años.
- Mantener el cumplimiento de la utilidad presupuestada en un mínimo del 95%, en un periodo de 5 años.

#### **1.3. PERSPECTIVA DEL CLIENTE**

- Garantizar un mínimo del 95%, la satisfacción del cliente.

#### **1.4. PERSPECTIVA DEL PROCESO INTERNO**

- Alcanzar el 95% en el nivel de cumplimiento de presupuestos y cronogramas de obra en un lapso de 3 años.
- Mantener en un 95% el cumplimiento de la gestión de abastecimiento en un lapso de 3 años.
- Sistematizar en un 100% todos los procesos inherentes al giro de la empresa, en un lapso de 5 años.

#### **1.5. PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO**

- Capacitar en 100% al recurso humano en un lapso de 5 años.
- Implementar en un 100% la gestión por competencias en un lapso de 3 años.
- Ejecutar en un 100% el uso del sistema de gestión de indicadores en un lapso de 3 años.

#### **1.6. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES**

#### **1.7. ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS (DEBILIDADES – OPORTUNIDADES)**

- Elaborar e Implementar un Plan de Comunicación Institucional (Interno y Externo) enfocado a la desvinculación de la imagen paterna.
- Plan de medios para posicionar a TSC como empresa constructora.
- Implementar la difusión en cascada del plan estratégico institucional.
- Formalizar e implementar un Sistema de Evaluación, Seguimiento, Incentivo e Integración del personal de TSC.
- Perfeccionar la implementación del Sistema de Gestión de Indicadores.

- Establecer e implementar políticas y procedimientos de los procesos internos que permitan mejorar y garantizar el correcto funcionamiento y sostenibilidad de todas las áreas de la empresa.

#### **1.8. ESTRATEGIAS OFENSIVAS (FORTALEZAS – OPORTUNIDADES)**

- Establecer e implementar políticas para mejorar y mantener la calidad de nuestro servicio mediante un Sistema de Gestión de Recursos Humanos basado en Competencias.
- Consolidar convenios y redes estratégicas alineados a fortalecer la ventaja competitiva de la empresa en áreas especializadas.
- Fomentar la Investigación y Desarrollo dentro de las áreas funcionales de la empresa que generen valor agregado a nuestro servicio.
- Establecer políticas y/o estándares asociadas a la implementación de mejores prácticas técnicas y tecnológicas, que generen la ventaja competitiva en el mercado.

#### **1.9. ESTRATEGIAS DEFENSIVAS (DEBILIDADES – AMENAZAS)**

- Implementar el Benchmarking como estrategia para mejorar el desempeño de los procesos de la empresa y mitigar el posicionamiento de la empresa.

#### **1.10. ESTRATEGIAS REACTIVAS (FORTALEZAS – AMENAZAS)**

- Implementar un reglamento interno de Propiedad de resultados de innovación, que salvaguarde el know-how de la empresa.
- Diseñar planes de contingencia que solventen posibles escenarios de no cumplimiento oportuno de los clientes.

La empresa debe aprovechar los Recursos Financieros y no financieros para alcanzar los propósitos de manera que permita evitar situaciones de iliquidez, altos costos de financiamiento, desabastecimiento en la producción entre otros factores que pueden afectar a la evolución de la empresa.

Por lo expuesto se concluye que la contabilidad se ha ceñido de acuerdo a las normas y leyes pertinentes dictadas por el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías, además se ha dado fiel cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reformativas de la Junta General de Accionistas.

Se han efectuado todos los trámites y obligaciones para que la Empresa desarrolle sus actividades sin contratiempos en el campo laboral y legal.

Agradezco la confianza y el apoyo de los socios, esperando que para el año 2017, la Compañía obtenga resultados deseados.

Es todo cuanto puedo informar de mis labores cumplidas en el ejercicio del año 2016.

**Atentamente.**



**ING. RAÚL PALADINES PICO**  
**GERENTE GENERAL**  
**TUNASERV SERVICIOS PORTUARIOS**