

TYDCO

COMPAÑÍA DE TRANSPORTE TYDCOSERVICES S.A.



Calle Rio Napo OE1-136 y Abdón Calderón, Km 5. Vía antigua Conocoto-Amaguaña
Teléfonos: 3805-850/ 3805-568/3805-569/3805-469 CEL: 094-230-294
email: tydcoentro@hotmail.com

Informe de Gerencia Correspondiente al Período Comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2014

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de la **COMPAÑÍA DE TRANSPORTE TYDCOSERVICES S.A.**, pongo a consideración de ustedes, el informe de labores cumplidas por esta administración, para el ejercicio económico del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2014.

1. ÁREA COMERCIAL

- En el área de ventas los resultados parciales han permitido mantener un crecimiento moderado en comercialización de combustible. Se ha planificado para el año 2015 continuar con el plan estratégico de ventas para seguir creciendo en el mercado y así mejorar los ingresos a la compañía; ofreciendo a los clientes calidad, cantidad, buen servicio y especialmente puntualidad en la comercialización de combustible.
- Se debe mencionar también que gracias a la Gestión del Jefe de Ventas y al constante enfoque a la calidad en el servicio, el cual se ha constituido en el eje principal de este negocio; se han podido consolidar nuevos clientes, los cuales permiten a la empresa seguir creciendo en el mercado.
- Esperamos que la comercialización de los productos para este año 2015 tenga un mayor crecimiento, aunque la competencia en desigualdad de condiciones es un factor de declive para las ventas. Nuevamente se insta a los organismos de control como EP PETROECUADOR a reconsiderar el margen que existe entre el precio de compra y el precio de venta de combustible, ya que como se puede observar en los estados financieros, la utilidad queda prácticamente disipada de



comercialización, podría generar mejores utilidades a la compañía para el año 2014.

- También se considera que un factor importante que podría mejorar la estabilidad de la compañía es que tanto la gerencia de comercialización y la gerencia de transporte de EP PETROECUADOR autoricen a la compañía a cargar el combustible solamente en el Beaterio, ubicado en la ciudad de Quito, puesto que el costo de cargar combustible desde las terminales de Esmeraldas y de Santo Domingo es grande y afecta seriamente a las utilidades de la compañía, sin perjuicio de los riesgos inherentes a la actividad de transporte de combustible que implica el movilizarse desde la ciudad de Quito a Esmeraldas o Santo Domingo.

2. **ÁREA DE RECURSOS HUMANOS**

- Dentro de esta área se ha procurado capacitar al personal constantemente, para de esta manera generar un mayor desenvolvimiento en el trabajo, generando así eficiencia y eficacia en las operaciones. Las capacitaciones se han enfocado principalmente a seguridad y salud ocupacional, atención al cliente, cuidado del medio ambiente, primeros auxilios, entre otras. Es importante mencionar que la empresa en el periodo que se informa ha cumplido con todas las obligaciones laborales exigidas de acuerdo al derecho laboral.
- Dentro de los logros alcanzados en el área de Recursos Humanos en el año 2014, cabe citar una mayor eficiencia en cuanto al proceso de selección y contratación del personal así como también una menor rotación del mismo. Igualmente cabe destacar que la Compañía cumple con las obligaciones y responsabilidades acordadas en el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional, así como sigue a carta cabal el cronograma establecido por el



Comité Paritario de Seguridad y Salud de la Compañía; es importante recalcar que estas actividades se realizan para salvaguardar la seguridad del personal que labora en la compañía así como para garantizar un mejor ambiente de seguridad laboral durante las actividades de la empresa.

- También se ha buscado en todo momento mantener la estructura óptima de personal, para poder mantener la operación dentro de exigencias de costo y eficiencia.

3. **ÁREA FINANCIERA**

- Los resultados obtenidos en Balance que se presenta anexo al presente informe de gerencia para los accionistas de la empresa son completamente confiables y respaldados.
- La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales en el periodo correspondiente del 1 de enero del 2014 al 31 de diciembre del 2014.
- El año 2014 representó nuevos retos financieros, debido al crecimiento de nuevos clientes lo cual representó un incremento en la cartera de clientes, el mismo que debió gestionarse de la mejor manera sin afectar la estructura financiera. De igual manera se debe mencionar que las ventas crecieron en un 19.9% en comparación al año 2013 y se pronostica que para el año 2015 estas se incrementen en un 20%.
- Es importante mencionar que con respecto a la gestión de cartera se ha hecho un muy buen trabajo, puesto que se han disminuido el valor de cuentas por cobrar a clientes, de igual manera, el Jefe de Ventas realizó una mejor gestión desde el año 2013, logrando que a más de disminuir la cuentas por cobrar de los clientes de la compañía, también se disminuya el tiempo promedio de cobro a 23 días, esta gestión principalmente se ve reflejada en cuanto a los clientes



más pequeños que tenemos; es importante mencionar que para el año 2015, también se espera seguir disminuyendo este tiempo promedio de cobro, para de esta manera seguir creciendo como empresa.

- Es importante recordar que se siguen manteniendo las políticas adoptadas en el año 2012 para los clientes que han generado dificultades en la recuperación del capital del trabajo. Además la gerencia sigue adoptando el plan estratégico de años anteriores el cual le ha permitido a la empresa cumplir con las obligaciones con proveedores y entes de control (SRI, Municipio, Superintendencia de compañías).
- Se recalca que con los procedimientos adoptados y la aplicación de la nueva normativa en el año 2012 la compañía seguirá cumpliendo con requerimientos de las Normas Internacionales de Información Financiera las cuales demandan que la información financiera sea transparente, fiable, razonable y comparable.
- Además para el año 2015 la compañía continuará generando más políticas enfocadas a la generación de mejores utilidades sin descuidar la estructura financiera de la empresa.

4. RECOMENDACIÓN

- Se recomienda en un mediano plazo que la empresa efectúe un aumento de capital, el mismo que permita fortalecer el patrimonio para un adecuado reflejo del negocio.
- El enfoque financiero debe ser la rotación del capital de trabajo, para facilitar el reingreso del dinero en menor tiempo y de esta manera cubrir las necesidades

TYDCO

COMPAÑÍA DE TRANSPORTE TYDCOSERVICES S.A.



Calle Rio Napo OE1-136 y Abdón Calderón, Km 5. Vía antigua Conocoto-Amaguaña
Teléfonos: 3805-850/ 3805-568/3805-589/3805-469 CEL: 094-230-294
email: tydcocentro@hotmail.com

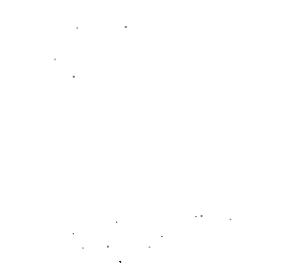
de fondos generadas por el crecimiento propio de negocio, lo cual permitirá agilizar toda la operación.

- Se recomienda a la compañía tener un crecimiento sostenido en ventas, puesto que aquellas empresas que se enfocan exclusivamente en vender, sin considerar que su "máquina financiera" no puede soportar el crecimiento en ventas, terminan colapsando porque el incremento en endeudamiento, producto de mayores requerimientos de capital de trabajo, terminan reduciendo los márgenes de rentabilidad de la empresa, y mermando su liquidez

Tanto la información financiera como los respectivos balances se encuentran a disposición de los socios.

Quito a 24 de Abril de 2015

Atentamente,


ARQ JORGE ANIBAL PARRA
C.I. No 170685413-8
GERENTE GENERAL
COMPAÑÍA DE TRANSPORTE
TYDCOSERVICES S.A