

INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL

Señores Accionistas de TAMPROCORP S.A.:

A continuación presentamos el informe de gestión detallado para el año 2011, de acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias aplicables.

Entorno económico

Ecuador cerró el 2011 con un crecimiento económico del Producto Interno Bruto del 4,5% (cifra preliminar) mientras que para el 2012, el Banco Central del Ecuador (BCE) prevé una tasa del 5,00%.

En cuanto a la inflación, el Ecuador cierra el 2011 con una inflación del 3,39%, con lo que se cumple la previsión establecida por el Gobierno a inicios de año (3,35%). Este indicador coloca a nuestro país entre los cinco países con índices inflacionarios más bajos de la región, donde el promedio es 6.32%. La previsión para 2012 es de 5,5%.

Se podría deducir que un crecimiento del PIB y una Inflación baja han contribuido a mantener un buen nivel de ventas en la empresa durante el 2011, permitiendo a nuestros clientes planificar de mejor forma sus inversiones en este ramo.

Resultados 2011

La empresa TAMPROCORP S.A. comenzó operaciones el 05 de marzo de 2010, con el objetivo de comercializar en el País, Soluciones y sistemas de Seguridad Vial. Obteniendo una distribución Autorizada por la empresa multinacional 3M del Ecuador, lo que nos impulsó fuertemente en el mercado de señalización vial ecuatoriano.

Así mismo, otro objetivo que nos plateamos para el año 2011 fue el de concretar alianzas con otros proveedores estratégicos, consiguiendo en septiembre 2011 la representación exclusiva de la Fábrica KAREY de España con su comercializadora ROADWEILER S.L.

Las condiciones crediticias y de capital de trabajo fueron complicadas en un inicio, pero gracias a la estabilidad económica del país y al soporte crediticio de nuestro principal proveedor la empresa pudo salir adelante demostrando una efectiva atención a las

necesidades requeridas por los clientes, seriedad al momento de negociar y sentido de urgencia al momento de cumplir las obligaciones legales, tributarias y fiscales con los organismos estatales y de supervisión.

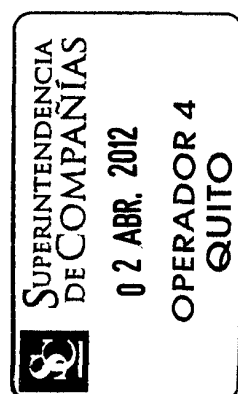
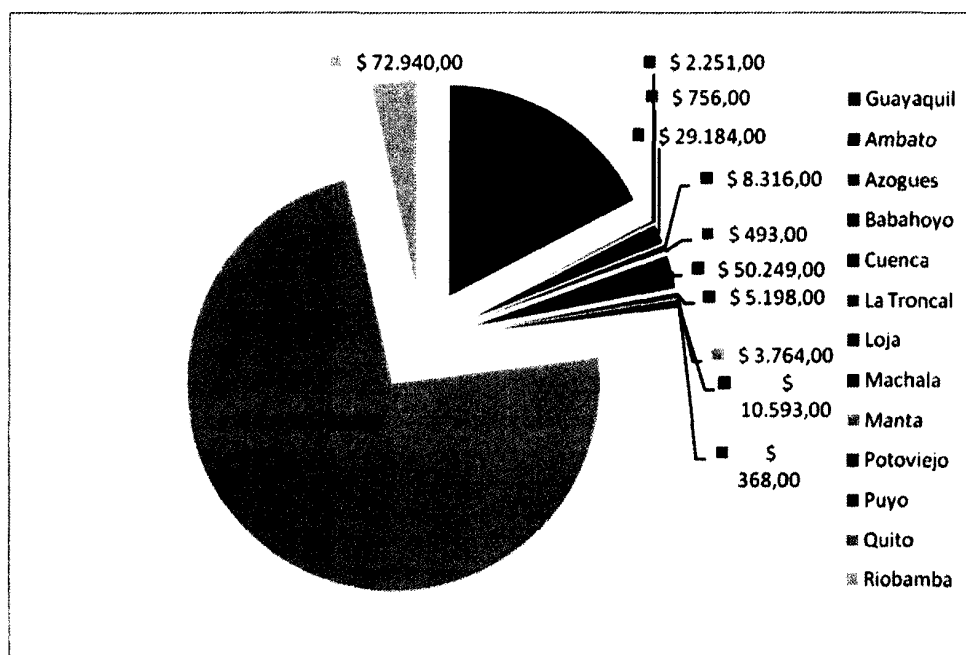
Se manejó un alto volumen de inventario para satisfacer la creciente demanda que se presentó en el 2011, se aplicaron condiciones de crédito muy flexibles lo que incremento significativamente la cartera de clientes y también los pasivos de la empresa.

Se implementó también una política de marketing masivo, con la creación de una página web, trípticos comerciales y envío de material promocional, de esa forma se pudo llegar a una cantidad mayor de clientes, en varios segmentos del mercado nacional.

La empresa participó activamente en la Feria de la Construcción de Quito con un stand muy llamativo y que nos permitió reposicionarnos en otros segmentos de mercado, consiguiendo entre 100 y 150 clientes potenciales y nuevos.

La liquidez de la empresa se vio afectada por la lenta recuperación de cartera, siendo una estrategia planteada como penetración de mercado desde el 2010, para el año 2012 esta política estará siendo revisada para solidificar la presencia de la compañía en el mercado nacional.

El nivel de ventas de la empresa llegó a US\$ 1.992.917,60 en el año 2011, distribuido de acuerdo a la siguiente distribución territorial:

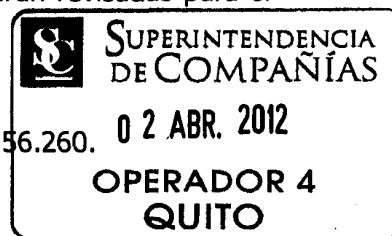


Siendo Quito y Guayaquil, las plazas con mayores ventas anuales y con mayor crecimiento frente al 2010. Lo positivo es que hemos logrado mejorar la cobertura de venta, obteniendo excelentes resultados en plazas como Loja y Riobamba.

La utilidad bruta de la empresa en 2011 asciende a US\$ 96.370 que representa el 4,8% frente a las ventas. Siendo los gastos operacionales y el costo de ventas, los factores principales que deberán ser revisados en 2012 para consolidar una operación más rentable.

Los activos totales cerraron en US\$ 367.506,20 y el patrimonio en US\$ 60.771. El pasivo financiero neto al cierre del ejercicio es de \$ 306.734. Los indicadores de endeudamiento y sus coberturas están de acuerdo a las políticas definidas y dentro del marco de una estrategia de crecimiento con solidez financiera serán revisadas para el siguiente año fiscal.

La utilidad neta del ejercicio 2011, luego de impuestos es de US\$ 56.260.



Hechos relevantes:

- Se logró la consolidación de la empresa como una de las principales proveedoras de material reflectivo para señalización vertical en el País.
- Se ganó dos importantes concursos públicos de ofertas en el portal de Compras Públicas.
- Se ha logrado consolidar una presencia a nivel nacional, especialmente apalancados en Marketing y Promoción.
- Se estableció un criterio detallado de los segmentos de mercado que la empresa atiende y en especial se detectó los clientes clave.

La creciente demostración de interés del Gobierno por impulsar la construcción de carreteras utilizando la tecnología de punta, nos permite visualizar con mucho optimismo una demanda incremental para los próximos años, lo que se traduciría en un crecimiento de ventas mayor y por lo tanto nos pone alerta para tomar las decisiones adecuadas que nos permitan crecer y disminuir la cartera vencida.

Así mismo, se espera que logremos una mayor presencia en otras provincias del País y la ampliación de las oficinas en Quito.

Estrategias Corporativas

Durante el ejercicio fiscal del año 2011 se han desarrollado, entre otras, las siguientes estrategias corporativas:

Gestión de talento y proyección organizacional

Se desarrollo un programa interno para capacitar al personal en las soluciones para señalización vial, atendiendo varios seminarios y charlas dictadas por entidades que se dedican a la supervisión de este segmento de mercado.

Gestión tecnológica

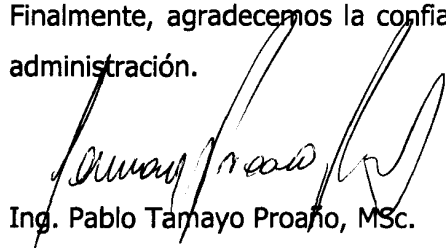
Durante el año 2011, el proyecto Pedidos en Línea avanzó de mejor forma y para el 2012 se encuentra funcionando al 100%, así mismo las ventas a través de Tarjetas de Crédito ya están siendo ejecutadas.

Agradecimientos

Debemos nuestro agradecimiento a nuestros colaboradores en todas las instancias donde operamos; estamos seguros de que con su lealtad, ingenio y capacidad de innovación se obtendrán los resultados que aspiramos.

Con todo, los resultados finales son muy buenos, considerando que es el segundo año de operación de la empresa, sin embargo, estamos tomando las acciones y decisiones que estimamos nos permitirán mantener las proyecciones de crecimiento y rentabilidad que aspiramos para el año 2012.

Finalmente, agradecemos la confianza depositada por los señores accionistas en esta administración.


Ing. Pablo Tamayo Proaño, MSc.
Gerente General / Representante Legal
Quito, D.M., marzo 30 de 2012

