

INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL

Año 2012

Quito 09 de mayo de 2013

Señores Accionistas de TAMPROCORP S.A.:

A continuación presentamos el informe de gestión detallado para el año 2012, de acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias aplicables.

Entorno económico

El Ecuador cerró el 2012 con un indicador del Producto Interno Bruto del 3,8% (cifra estimada a diciembre 2012 por el FMI) mientras que el año 2011 cerró en 5,8% lo que significó que durante el 2012 las personas tuvimos menos dineros en nuestros bolsillos para invertir.

En cuanto a la inflación, el Ecuador cierra el 2012 con una inflación del 5,14%, con lo que se cumple la previsión establecida por el Gobierno a inicios de año (5%). Este indicador coloca a nuestro país entre los cinco países con índices inflacionarios más bajos de la región, donde el promedio es 7%. La previsión para 2013 es de 5,9%.

Se puede deducir que con un crecimiento lento del PIB en 2012 y una Inflación que no disminuye, no han contribuido a mantener un nivel de ventas incremental de la empresa durante el 2012.

Resultados 2012

Ambiente Comercial.-

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.

Para el año 2011, la gerencia general de la compañía planteo varios retos como el concretar alianzas y representaciones de otros proveedores en el extranjero para ampliar la gama de productos destinados a Señalización Vial que ofrece la empresa en el mercado ecuatoriano. En 2011 se consiguió la representación exclusiva de la Fábrica KAREY de España con su comercializadora ROADWEILER S.L., productos que hemos logrado introducir en el mercado ecuatoriano y que nos permiten lograr una liquidez continua en la empresa.

En 2012 se logró la consecución de otra representación como lo es TRAFFIC INNOVATION del Canadá que con sus variados dispositivos para señalización vial nos están permitiendo entrar en otros mercados como son el mantenimiento y construcción vial, a través de Barreras Plásticas, Delineadores Flexibles y Barriles Retroreflectivos.

Para 2013, se propone también que se logre diversificar aún más a la empresa con otra representación.

Ambiente Administrativo Financiero.-

En 2012, las condiciones crediticias tuvieron un grave impacto en la comercialización de los productos, debido a que durante más de 12 meses no se logro el cobro de alrededor de US\$ 70.000,00 en un solo cliente, lo cual perjudico el normal desempeño de la compañía. Que se tradujo en perdida de negocios importantes por no lograr la recuperación de capital de trabajo.

Sin embargo y a pesar de tener esta situación, TAMPROCORP S.A., cumplió siempre con sus obligaciones legales, tributarias y fiscales con los organismos estatales y de supervisión. Así como con todos sus proveedores.

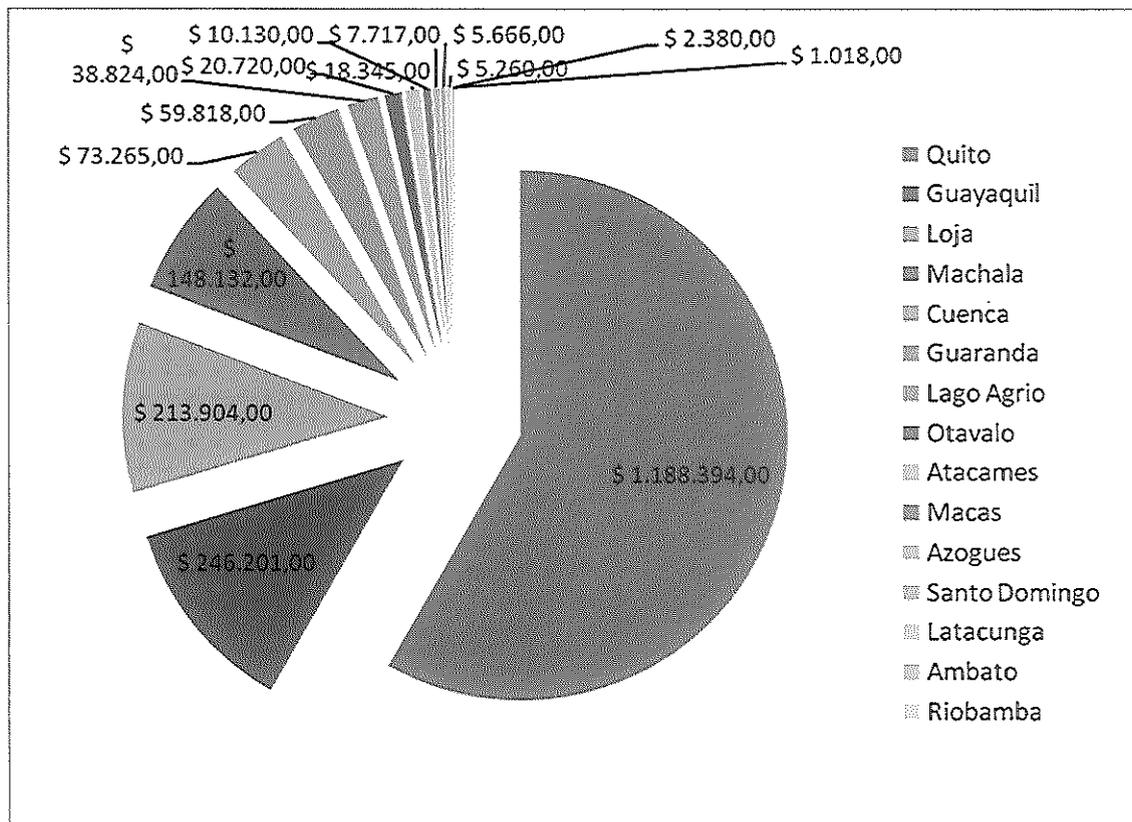
En el ámbito de negocios, decidimos ampliar nuestro portafolio de cliente para lograr incrementar las ventas y cumplir con los objetivos comerciales.

Se implementó también una política de marketing masivo, con el uso de 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 fue revisada para solidificar la presencia de la compañía en el mercado nacional, es decir, optamos por solicitar anticipos para las ventas y cheques al vencimiento.

El nivel de ventas de la empresa llegó a US\$ 2.051.920,97 en el año 2012, un 3% más que en el 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. Sin embargo frente al 2011 tuvimos decrecimiento en Quito y Guayaquil siendo lo positivo que hemos logrado mejorar la cobertura de venta, obteniendo excelentes resultados en plazas como Loja, Machala y Cuenca.

La utilidad neta de la empresa en 2012 asciende a US\$ 71.046,28 que representa el 3,45% frente a las ventas, el objetivo de esta administración es incrementar este porcentaje debido a que de ninguna manera puede ser menor a la inflación, como sucede actualmente, por lo tanto se realizarán las gestiones y estrategias que permitan a la empresa incrementar este indicador en el 2013.

Los gastos operacionales y el costo de ventas, fueron factores fundamentales para el bajo indicador de utilidad neta y que deberán ser revisados en 2013 para consolidar una operación más rentable.

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.

Hechos relevantes:

- Se logró la consolidación de la empresa como una de las principales proveedoras de soluciones para señalización en el País.
- Se ganó dos importantes concursos públicos de ofertas en el portal de Compras Públicas, con la Dirección Nacional de Tránsito y el Ministerio de Obras 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 en quienes debemos concentrar más atención.
- Se logró nuevas representaciones comerciales para la empresa, y
- Se aprendió a manejar el crédito de forma racional y no como mecanismo para incrementar las ventas.

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 traducirá 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 2012 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

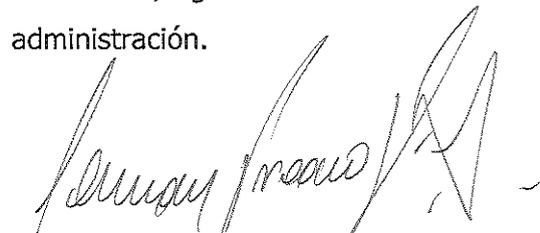
Durante el año 2012, se logró implementar un sistema de contabilidad automatizado que nos ha permitido tener información precisa, detallada y certera sobre la situación contable de la empresa, inventarios e indicadores para toma de decisiones.

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 tercer año de operación de la empresa y que tuvimos grandes complicaciones crediticias, pero estamos tomando las acciones y decisiones que estimamos nos permitirán mantener las proyecciones de crecimiento y rentabilidad que aspiramos para el año 2013.

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



Ing. Pablo Tamayo Proaño, MSc.
Gerente General / Representante Legal
Quito, D.M., mayo 09 de 2013