

## **INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL**

### **Año 2013**

Quito 20 de abril de 2014

Señores Accionistas de TAMPROCORP S.A.:

A continuación presentamos el informe de gestión detallado para el año 2013, de acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias aplicables.

#### **Entorno económico**

El ambiente macroeconómico de nuestro país, tuvo cierta estabilidad durante los primeros meses de año 2013, tornándose para el último trimestre del año, un poco especulativo tomando en cuenta las futuras elecciones seccionales que se venían en Febrero 2014. Nuestro país terminó con un crecimiento del Producto Interno Bruto del 3,4% (cifra estimada a diciembre 2013 por el FMI) mientras que el año 2012 cerró en 5,0% lo que significó que durante el 2013 las personas y empresas tuvieron menos efectivo en para invertir.

En cuanto a la inflación, el Ecuador cierra el 2013 con una inflación del 2,70%, con lo que se cumple la previsión establecida por el Gobierno a inicios de año (3%). 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 2014 es de 3,20%.

Se puede deducir que con un crecimiento lento del PIB en 2013 y una Inflación baja, no han contribuido de manera fuerte a mantener un nivel de ventas de la empresa durante el 2013 comparando contra el 2012.

#### **Resultados 2013**

Ambiente Comercial.-

TAMPROCORP S.A. cumplió 4 años de operación en marzo 2014, siendo nuestro principal objetivo el comercializar en el País, Soluciones y sistemas de Seguridad Vial. Tenemos la distribución Autorizada de la empresa multinacional 3M Corporation y con

su filial 3M del Ecuador, lo que siempre nos impulsa para seguir creciendo en el mercado de señalización vial ecuatoriano.

En el año 2011, la gerencia general de la compañía planteó varios retos como el concretar alianzas y representaciones con 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.

En 2013, se logra concretar la representación de la fábrica Mexicana HERSAN Plastics, para proveer en el mercado ecuatoriano de dispositivos para delinear Ciclovías.

#### Ambiente Administrativo Financiero.-

Durante el año 2013, nuestras políticas de venta a crédito no pudieron ser minimizadas y algunos proyectos se tuvieron que financiar con las utilidades generadas por otros proyectos importantes. Lo que al final de año generaron un impacto en la operación de la compañía, debido a que durante algunos meses no se logró el cobro de varias facturas.

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 clientes 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.

Durante el último trimestre del 2013, la empresa vió afectado sus ingresos por ventas, debido a que muchos proyectos fueron dilatados para el 2014, y algunos de nuestros principales clientes no pudieron concretar otros proyectos importantes. Por tal razón, se tuvo que mantener un alto inventario sin vender, una fuerte cartera vencida y solamente se logró el incremento del 1% en ventas sobre el año anterior.

La ciudad de Quito sigue siendo la plaza con mayores ventas anuales y con mayor crecimiento frente al 2012.

Los gastos operacionales y el costo de ventas, fueron factores fundamentales para el bajo indicador de utilidad neta y que deberán ser revisados en 2014 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 la Comisión de Tránsito del Ecuador.
- 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

- Nos consolidamos como el principal proveedor del Estado en láminas reflectivas para señalización vertical.

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 ventas en otros mercados como Rotulistas e Industria.

### **Estrategias Corporativas**

Durante el ejercicio fiscal del año 2013 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 2013, se logró solidificar el 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.

#### **Crédito:**

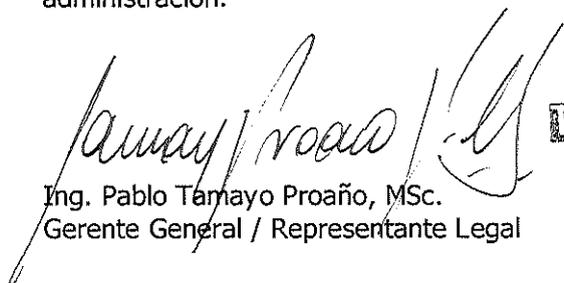
Aprendimos durante el 2013, que el manejo del crédito se lo debe realizar de forma racional y no como mecanismo para incrementar las ventas. Por lo tanto, la estrategia en 2014 será muy rigurosa en cuanto a la aprobación de crédito para todos los clientes.

## **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 cuarto 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 2014.

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

  
Ing. Pablo Tamayo Proaño, MSc.  
Gerente General / Representante Legal



Quito, D.M., abril 24 de 2014