

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

**Año 2014**

Quito, D.M. 28 de abril de 2015

Señores Accionistas de TAMPROCORP S.A.:

A continuación presentamos el informe de gestión detallado para el año 2014, de acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias aplicables.

### **Entorno económico**

El ambiente macroeconómico de nuestro país, tuvo cierta estabilidad durante todo el año 2014, pero fue sin duda un año especulativo tomando en cuenta las elecciones seccionales que se realizaron en febrero 2014, donde la oposición al Gobierno ganó la mayoría de Alcaldías y Prefecturas claves. Esto generó una fuerte especulación frente a las inversiones del Gobierno en varias áreas de infraestructura y especialmente en la industria en la cual se desempeña nuestra empresa. El Ecuador finalizó el 2014 con un Producto Interno Bruto cercano al 4,5% (cifra estimada el BCE) mientras que el año 2013 cerró en un 3,9% y en 2015 en 5,0% lo que significó que durante el 2014 las personas y empresas tuvieron lo mismo que otros años para invertir.

En cuanto a la inflación, el Ecuador cierra el 2014 con una inflación cercana al 4%, contrastando frente al 2013 que cerró en un 2,70%. 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 2015 es de 4%.

Se puede deducir que con un crecimiento lento del PIB en 2014 y una Inflación baja, no han contribuido de manera fuerte a mantener un nivel de ventas de la empresa durante el 2014 comparando contra el 2013.

## **Resultados 2014**

### **Ambiente Comercial.-**

TAMPROCORP S.A. cumplió 5 años de operación en marzo 2015, siendo nuestro principal objetivo el comercializar en el País, Soluciones y sistemas de Seguridad Vial. La empresa mantiene la distribución Autorizada de la multinacional 3M Corporation, a través de su filial 3M del Ecuador C.A., lo que siempre nos impulsa para seguir creciendo en el mercado de señalización vial ecuatoriano.

En años anteriores, 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 y Parqueaderos.

Un hecho destacado, es que en 2014, se buscó ampliar el portafolio de la empresa, con productos de mayor envergadura. Para lo cual se viajó a la Feria Mundial de Tráfico y Tránsito (INTERTRAFFIC) realizada en marzo de 2014, en la ciudad de Amsterdam. En dicha Feria se formalizó la representación comercial con la empresa BORUM de Dinamarca, quienes son los fabricantes líderes en equipos aplicadores para pintura Termoplástica.

**Ambiente Administrativo Financiero.-**

En el año 2014, nuestras políticas de venta a crédito se minimizaron pero algunos proyectos tuvieron que ser financiados 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 y las ventas fueron decreciendo.

Para fortalecer el sistema financiero de la empresa, y tomando en cuenta que el 2014 se presentaba muy complicado, la directiva de la empresa aprueba el solicitar un crédito de capital de trabajo, por un valor de US\$ 150.000,00 al Banco Produbanco.

Con esta inyección de capital, la empresa 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 2014, la empresa vio afectado sus ingresos por ventas, debido a que muchos proyectos fueron dilatados para el 2015, y algunos de nuestros principales clientes no pudieron concretar otros proyectos importantes. Por tal razón, se tuvo que mantener un alto inventario sin vender y una fuerte cartera vencida.

La ciudad de Quito sigue siendo la plaza con mayores ventas anuales.

Los gastos operacionales y el costo de ventas, fueron factores fundamentales para el bajo indicador de utilidad neta y que deberán ser revisados en 2015 para consolidar una operación más rentable.

Los indicadores de endeudamiento y sus coberturas se incrementaron y deben ser revisados en el 2015 para estar de acuerdo a las políticas definidas, para consolidar una estrategia de crecimiento con solidez financiera.

**Hechos relevantes:**

- Se logró la consolidación de la empresa como una de las principales proveedoras de soluciones para señalización en el País.
- Se incrementó el personal de ventas.
- Se ganó un importante concurso público de ofertas en el portal de Compras Públicas, con la Dirección Nacional de Tránsito.
- 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 2014 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 2014, 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.

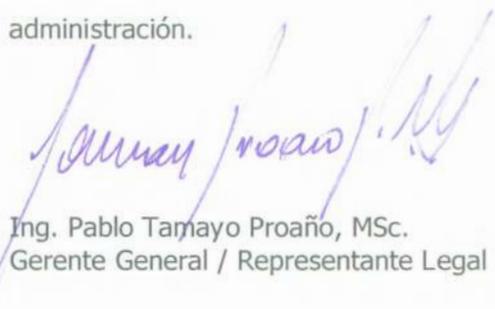
Además de mantener una página WEB de primer nivel, y que es el primer contacto que tienen nuestros clientes a nivel nacional.

**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.

Los resultados en 2014 no han sido los esperados, pero tenemos la firme convicción de que hemos aprendido de lo sucedido en este año tan complicado y se ha logrado salir adelante. Estamos tomando las acciones y decisiones que estimamos nos permitirán obtener las proyecciones de crecimiento y rentabilidad que aspiramos para el año 2015.

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 28 de 2015