

INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL

Año 2017

Quito, D.M. 20 de abril de 2018

Estimado Señores Accionistas de TAMPROCORP S.A.:

Mediante un cordial saludo, les presento el informe de gestión gerencial y comercial del año 2017, el mismo que se ampara bajo todas las disposiciones legales y estatutarias aplicables actuales en el Ecuador.

1. Entorno económico

Siendo un año eleccionario, el 2017 se presentó con mucha incertidumbre acompañada de una baja sustancial en el precio del petróleo, que ocasión la drástica disminución de la inversión estatal en proyectos de infraestructura que forman parte de un importante segmento de mercado en el cual participa nuestra empresa.

Las elecciones presidenciales ocasionaron a su vez una expectativa de decrecimiento económico por lo que no existió estabilidad durante todo el año. El presupuesto nacional fue bajo, afectando la comercialización de nuestros productos al igual que otras industrias o segmentos de mercado.

Los indicadores económicos terminaron por debajo de las predicciones, finalizando el 2017 con un Producto Interno Bruto cercano negativo.

En cuanto a la inflación, el Ecuador cierra el 2017 con un indicador cercano al 3%, contrastando frente al 2016 que cerró en un 2%.

INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL

Año 2017

Quito, D.M. 20 de abril de 2018

Estimado Señores Accionistas de TAMPROCORP S.A.:

Mediante un cordial saludo, les presento el informe de gestión gerencial y comercial del año 2017, el mismo que se ampara bajo todas las disposiciones legales y estatutarias aplicables actuales en el Ecuador.

1. Entorno económico

Siendo un año eleccionario, el 2017 se presentó con mucha incertidumbre acompañada de una baja sustancial en el precio del petróleo, que ocasionó la drástica disminución de la inversión estatal en proyectos de infraestructura que forman parte de un importante segmento de mercado en el cual participa nuestra empresa.

Las elecciones presidenciales ocasionaron a su vez una expectativa de decrecimiento económico por lo que no existió estabilidad durante todo el año. El presupuesto nacional fue bajo, afectando la comercialización de nuestros productos al igual que otras industrias o segmentos de mercado.

Los indicadores económicos terminaron por debajo de las predicciones, finalizando el 2017 con un Producto Interno Bruto cercano negativo.

En cuanto a la inflación, el Ecuador cierra el 2017 con un indicador cercano al 3%, contrastando frente al 2016 que cerró en un 2%.

Se puede deducir que con un decrecimiento lento del PIB en 2017 y una Inflación incremental, han contribuido de manera fuerte a decrecer la economía y por ende disminuir cualquier esfuerzo de ventas de la empresa durante el 2017.

Logros y Resultados 2017

Ambiente Comercial.-

TAMPROCORP S.A. cumplió 8 años de operación en marzo 2018 siendo nuestro principal objetivo el de comercializar en el País, Soluciones y Sistemas de Seguridad Vial, continuado con la distribución de la multinacional 3M Corporation, a través de su filial 3M del Ecuador C.A., lo que nos impulsa siempre a seguir creciendo en el mercado de señalización vial ecuatoriano, horizontal y vertical.

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.

En 2015, se logra ampliar la representación de 3M para los productos de la División de Seguridad Industrial, que nos permite ingresar al mercado Petrolero y Minero.

En 2016, la empresa mantiene su estructura comercial y de representaciones, más una nueva que es GRAACO (equipamiento para aplicación de señalización horizontal), uno de los más importantes fabricantes de maquinaria para señalización horizontal en el mundo.

En 2017, hemos fortalecido la línea de venta de productos para señalización vertical con la representación de la marca Nikkalite de la empresa japonesa NIPPON CARBIDE LTDA.

Ambiente Administrativo Financiero.-

En 2017, las ventas disminuyeron frente al 2016, lo cual nos llevó enfrentar una crisis económica real, tal es así que algunos proyectos tuvieron que ser financiados con las utilidades generadas por otros proyectos importantes de la empresa y también con capital de los mismos clientes. Lo que al final de año se tradujo en un impacto negativo en la operación de la compañía, debido a que durante el segundo semestre del año no se logró el cobro de varias facturas y las ventas fueron decreciendo.

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.

Los gastos operacionales y el costo de venta, fueron factores fundamentales para el bajo indicador de utilidad neta y que deberán ser revisados en 2018 para consolidar una operación más rentable.

Los indicadores de endeudamiento y sus coberturas se incrementaron y deben ser revisados en el 2018 para estar de acuerdo con las políticas definidas, para consolidar una estrategia de crecimiento con solidez financiera.

Hechos relevantes:

- A pesar de la crisis económico grave del País, Tamproworld logró mantenerse en el mercado y continua siendo una de las principales proveedoras de soluciones para señalización en el País.
- Se mantuvo la 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.
- Ampliamos nuestro portafolio de servicios, ofreciendo señales verticales terminadas y realizando proyectos llave en mano.

Por otro lado, la decreciente inversión pública en proyectos de señalización vial nos motivó a ampliar nuestras ventas hacia el sector privado y de la construcción además de contrarrestar dicha disminución en ventas con soluciones innovadoras y reducción de costos y gastos, por lo que esta situación nos permite visualizar con mucho criterio y realismo la demanda incremental para los próximos años, que deberá traducirse en



Distribuidor Autorizado



Soluciones para señalización

un crecimiento de ventas mesurado y por lo tanto nos pone alerta para tomar las decisiones adecuadas que nos permitan crecer y disminuir la cartera vendida.

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, Petróleo y Minería.

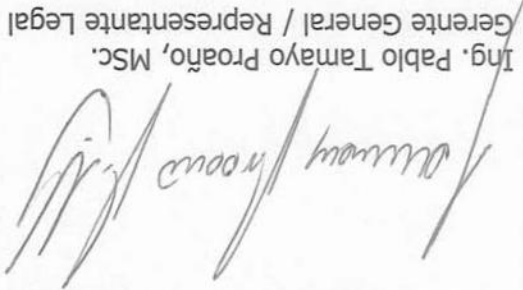
Agradecimientos

La firme marcha de la empresa debe ser considerada como un reto diario, de todos y cada uno de quienes laboramos en Tamprow Corp, por lo tanto, debo mi agradecimiento a cada uno de nuestros colaboradores en todas las instancias donde operamos; estoy seguro de que con su lealtad, ingenio y capacidad de innovación obtendremos los resultados que aspiramos.

Los resultados de venta, rentabilidad y otros, en 2017 no han superado en nada nuestras expectativas, pero tenemos la firme convicción de que hemos aprendido de la experiencia y tomando en cuenta que por delante nos queda algo complicado por recorrer, sabremos salir adelante.

Estamos tomando las acciones y decisiones que estimamos nos permitirá lograr las proyecciones de crecimiento y rentabilidad que aspiramos para el año 2018.

Gracias a los demás accionistas que siguen confiando en esta administración.


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

Quito, D.M., 20 de abril de 2018.



Innovation!



MATERIAL PLASTICS



www.roadweiler.com



Tamprow Corp S.A.

Av. de los Planetas OE3 y calle Marte
Autopista Gral. Rumihahui - Sector Puente
Quito - Ecuador
PBX: (593-2) 286 7246 / 286 7267
ventas@tamprowcorp.com