

Mega Proveedores Proveabastos Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO 2016

Quito, a 13 abril del 2017

Señores
ACCIONISTAS
MEGA PROVEEDORES PROVEABASTOS CIA. LTDA.
Ciudad.-

Me permito poner a consideración de esta Junta General de Socios los Estados Financieros y el informe de actividades del ejercicio 2016, conforme lo disponen los estatutos de Mega Proveedores Proveabastos Cía. Ltda.

1.- El año 2016 transcurrió en un ambiente de muchas dificultades para el país, y de manera particular se pudo sentir en el mercado. Se tuvo en el segundo y tercer trimestre una disminución importante de ventas de las líneas de cerveza y energizantes, ocurrió en el canal de mayoristas así como en distribuidores a nivel nacional.

Durante el año se mantuvo las salvaguardias impuestas por el Gobierno para productos importados, 40% para energizantes y 25 para cervezas.

Otro punto importante a señalar es la integración del Sr. Fernando Román como socio de la Empresa, con el 50% de participaciones, cuyo aporte significará la obtención de recursos financieros y la gestión de ventas con otros distribuidores en Quito.

2.- El proyecto de envasado de energizante Ciclón Pet se logró hacer realidad en el mes de agosto, después de superar muchas dificultades sobre todo con la búsqueda de la planta que nos dé el servicio de maquila. Finalmente se logró concretar con la planta Guerrero Peña Begach de la ciudad de Riobamba, cuya prueba final fue en el mes de julio. Se hicieron adicionalmente dos producciones, que generaron un total de 3208 cajas.

3.- En el ámbito comercial, el portafolio de productos se logró fortalecer al cierre del período, en noviembre se logró embarcar un contenedor con las variantes 1906 de Black Coupage y Red Vintage, para completar la gama de cerveza EG.

A partir de agosto se incorpora para la venta el energizante Ciclón Pet como una variante de la presentación en lata de la marca Ciclón Energy Drink.

En octubre del 2016 se concreta la comercialización de la línea de papel higiénico y toallas de la Industria Inagser. Inclusive se desarrolla de forma conjunta para la Corporación Favorita las marcas propias Supermaxi y Aki de papel institucional.

LÍNEAS	PARTICIPACIÓN %	
	2015	2016
Cerveza EG	81,44	41,22
Energizantes	17,05	34,10
Papel higiénico y toallas	0,00	12,22
Licnes	0,00	10,01
Licores y otros	1,51	2,45
Total Participación	100,00	100,00

Otra de líneas que ha crecido es el whisky Mc Hogans, desarrollado por Mega Proveedores y con apoyo del productor, cuyo canal de venta está concentrado en autoservicios.

La disminución de la participación de la cerveza EG tiene que ver con el crecimiento del aporte de las otras líneas, que se fueron incorporando en el transcurso del año. Las ventas de cerveza se han mantenido, lo cual es importante a pesar de que los precios son altos por la carga de impuestos que ha aplicado el gobierno.

4.- Las ventas del año tiene un crecimiento importante en relación al año pasado: por ajustes de precios producto de la carga tributaria, por activación de muchas promociones y eventos, y por la incorporación de nuevas líneas de productos, que arrojaron los siguientes resultados:

	USD	
Ventas 2015	261.216,94	
Ventas 2016	503.313,02	
Incremento Ventas	242.096,08	92,68%

Siendo la principal línea de negocio la cerveza española EG, se diversifica el portafolio para generar ingresos a través de los canales de ventas de autoservicios y distribuidores, esto en base a una estructura operativa ligera sin costos excesivos de distribución.

Se mantiene como nuestro principal cliente la Corporación Favorita y en Guayaquil el Distribuidor Gino Pérez, de donde atiende la región de la costa y el austro.

5.- Sin embargo de que cada una de las líneas proporcionan diferentes márgenes de rentabilidad, dan cuenta de que son rentables para el negocio, la dificultad nuestra ha estado en mantener un nivel de ventas óptimo, que sea permanente y con un crecimiento progresivo, este año hemos alcanzado.

	2015	2016
Ventas de productos	261.216,94	502.881,44
(-) Costo de ventas	-116506,32	-280091,54
(=) Utilidad bruta en ventas	144.710,62	222.789,90
Margen Bruto	55,40%	44,30%

Para mantener la regularidad en ventas en buena parte del año se ha implementado combos y packs promocionales, acuerdos por descuentos, entre otros, procurando trasladar el beneficios al cliente a cuenta de nuestra rentabilidad.

6.- En la parte financiera, se han realizado algunos ajustes con las líneas de crédito, manteniendo al cierre con el Produbanco una operación de 60,000.00 USD y con el BGR 25,000.00 USD.

La operación con el Produbanco está soportado por el flujo regular de ventas que se genera con Corporación Favorita y con el BGR hay una línea aprobada de 44,000.00 USD con una prenda vehicular.

Adicionalmente ha habido un apoyo importante del Banco Pichincha por el tema de sobregiros cuando ha sido necesario.

Para fortalecer la operación de la Compañía ha sido necesario acceder un préstamo de 180,000.00 por gestión de uno de los socios. Esto ha generado estabilidad y confianza con los proveedores principalmente del exterior.

7.- Con los resultados en el campo laboral y tributario, se ha realizado la provisión del 15% Participación Trabajadores que asciende a 645.75 USD, y el Impuesto a la Renta por 2,147.76 USD que es el anticipo calculado en el ejercicio precedente, así:

	2015	2016
Utilidades antes de PT e Impuesto a la Rta.	6.302,26	4.305,01
(-) Participación trabajadores	-945,34	-645,75
(-) Impuesto a la renta	-4.211,87	-2.147,76
(=) Utilidad del ejercicio	1.145,05	1.511,50

8.- En lo que respecta a la utilidad a disposición de socios del 2016, sugiero como en los ejercicios económicos anteriores que se registre en la cuenta de utilidades acumuladas, ya que el monto no es significativo y es necesario fortalecer el nivel de Patrimonio.

	USD
Utilidad del Ejercicio	1.511,50
(-) Reserva Legal 5%	-75,57
(=) Utilidad disponible para socios	1.435,93

9.- El reto de la empresa será fortalecer el portafolio de productos y buscar otras líneas de negocios, siempre enfocados en canalizarlos por la estructura actual de distribución, es decir autoservicios y distribuidores. Será importante poner atención a las oportunidades que se den a partir del acuerdo comercial del Ecuador con la Comunidad Europea:

- Desarrollar nuevas marcas de papel higiénico institucional propias y para clientes.
- Fortalecer las relaciones con Corporación Favorita ampliando a otras líneas como mermeladas, leches, etc.
- Afianzar las relaciones de negocio con Hijos de Rivera, estableciendo la oportunidad de incorporar nuevos productos como agua mineral.
- Buscar y negociar nuevos productos de otros países de la Comunidad Europea tales como licores, productos de aseo personal,

Seguro de lograr mejores resultados comerciales y económicos en el siguiente periodo económico y consolidar en todo sentido a la Compañía, se suscribe.

Muy atentamente,

Diego Suárez Mora
GERENTE GENERAL