

Mega Proveedores Proveabastos Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO 2019

Quito, a 24 julio del 2020

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 2019, conforme lo disponen los estatutos de Mega Proveedores Proveabastos Cía. Ltda.

1.- El período 2019 como la economía del país para la Compañía ha sido un año bastante duro, y esto se traduce sobre todo en los resultados económicos alcanzados.

Por un lado se lograron alcanzar los niveles proyectados en ventas y muy particularmente la línea de papel. Finalmente se logró introducir dos nuevas líneas de productos importados, los licores de la empresa Slaur y los postres de fruta de la empresa Safrunat. Lamentablemente por las circunstancias del mercado y la competencia se han tenido que bajar precios en unos casos y en otros participar activamente en eventos promocionales otorgando descuentos adicionales.

La Compañía en este año alcanzó el punto más alto de sus ventas en su historia, con un crecimiento en ventas de 47.01%

	USD	
Ventas 2018	1.104.748,92	
Ventas 2019	1.624.050,30	
Incremento Ventas	519.301,38	47,01%

Se destaca la línea de derivados de papel, papel higiénico institucional servilletas y toallas Z en las diferentes marcas y variantes. Se logró la incorporación de la línea de licores de Slaur con un total de 4 contenedores en el año. Los precios debieron ser bajos para poder introducirlos en el mercado. Al final de año se logró el primer contenedor de postres de frutas Anela y también fue importante su codificación en el autoservicio más importante del país.

En relación a línea de cerveza Estrella Galicia y energizante Ciclón, no se ha logrado mejorar los precios y costos de importación, lo cual no permite ser competitivos y más aún en riesgo la continuidad en el negocio.

2.- **Parte administrativa.**- La empresa durante el período ha mantenido inalterable la estructura, a pesar de haber habido un incremento importante de ventas. Cuando se requiere se hace uso de proveedores externos como servicio de transporte y estiba.

El personal se distribuye en el área administrativa, contable, operaciones y bodega, con un total de cinco empleados. Las oficinas y bodegas que son arrendadas son suficientes y cómodas, teniendo la disponibilidad de crecer si las circunstancias del negocio así lo exigen.

3.- **Desarrollo Comercial.**- La empresa mantiene como política el manejo a través de dos canales de venta que son autoservicios y distribuidores, en ningún momento orientarse al canal de distribución

Se mantiene una excelente relación con el autoservicio más importante del país como es Corporación Favorita, contamos además con distribuidores en Guayaquil, Quito, Tulcán y Ambato.

Con la Corporación Favorita se ha logrado el 60% de nuestras ventas, el restante se distribuyen en los otros clientes a nivel nacional.

LÍNEAS	PARTICIPACIÓN %	
	2018	2019
Cerveza EG	19,36	5,06
Energizantes	7,38	0,91
Papel higiénico y toallas	67,67	66,22
Licores y otros	5,59	27,81
Total Participación	100,00	100,00

Con respecto a la participación de nuestras líneas de productos se mantiene los productos derivados del papel que comprende papel higiénico institucional, servilletas y toallas en sus diferentes marcas y variantes. Hay un decrecimiento importante de los importados cerveza y energizante por el tema de precios que no nos permite ser competitivos. La línea de licores tiene un crecimiento significativo por los importados de Francia.

	2018	2019
Ventas de productos	1.104.748,92	1.624.050,30
(-) Costo de ventas	-794.249,23	-1.278.556,86
(=) Utilidad bruta en ventas	310.499,69	345.493,44
Margen Bruto	28,11%	21,27%

Los resultados muestran una reducción del margen bruto, esto se da por una mayor participación en ofertas y descuentos con los principales clientes, el objetivo es ser agresivos en el mercado y sostener la venta, de tal forma que la venta en volumen permita mantener la estructura del negocio.

4.- **Parte financiera:** En cuanto a las finanzas la Empresa ha recurrido a los bancos como soporte financiero, manteniéndose las líneas de crédito con los mismos bancos con los que hemos trabajado los últimos años como son Banco Pichincha, Banco General Rumiñahui y Produbanco. Las líneas de crédito se mantienen sobre firmas en algunos casos y en otros sobre prendas de bienes muebles e inmuebles.

En septiembre se procedió por primera vez la contratación de servicios de auditoría externa, por cuanto estamos obligados a presentar balances auditados del año 2019 a la Superintendencia de Compañías.

5.- Resultados del ejercicio.- En relación a los resultados económicos para cumplir las obligaciones en lo laboral y tributario, se ha realizado la provisión del 15% Participación Trabajadores que asciende a 2,395.14 USD, y el Impuesto a la Renta por 6,131.34 USD aplicado la tarifa del 25%, desglosado así:

	2018	2019
Utilidades antes de PT e Impuesto a la Rta	17.425,59	15.967,63
(-) Participación trabajadores	-2.613,84	-2.395,14
(-) Impuesto a la renta	-7.052,80	-6.131,34
(=) Utilidad del ejercicio	7.758,95	7.441,15

6.- Destino de utilidades.- En lo que respecta a la utilidad a disposición de socios del 2018, tal como se lo ha hecho en los ejercicios económicos precedentes se propone registrar en la cuenta de utilidades acumuladas, ya que el monto no amerita una repartición y es necesario fortalecer el nivel de Patrimonio.

	USD
Utilidad del Ejercicio	7.441,15
(-) Reserva Legal 5%	-372,06
(=) Utilidad disponible para socios	7.069,09

7.- Respecto del próximo período mantenemos la misma visión de continuar fortaleciendo nuestro portafolio de productos para lo cual vamos vemos necesario implementar algunas variantes de los productos que tenemos y la incorporación de otros nuevos.

- Nuevas variantes en marcas y tipo de materia prima para productos derivados del papel. Incorporación de la línea papel doméstico.
- Ampliación del portafolio de productos con nuevos productos importados: jabón de tocador de Hada de Colombia; nutella desde Italia; detergentes, suavizantes y desinfectantes de otro proveedor de Colombia.

El éxito está en lograr todos estos productos y que los precios permitan un aporte importante al margen de utilidad, y así mismo procurar ajustes en los precios de venta de los productos actuales siempre que las circunstancias del mercado lo permitan.

Con la satisfacción del esfuerzo entregado en este año, se suscribe.

Muy atentamente.

Diego Suárez Mora
GERENTE GENERAL