

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2019

Con fecha 16 de marzo del 2020 en mi calidad de Gerente General de la Empresa MEGAKONS S.A., a continuación presento el Informe Financiero sobre la gestión realizada durante el ejercicio económico del año 2019.

Al realizar la revisión de los informes financieros, se puede ver que nuestras expectativas en Ventas se han cumplido de acuerdo con las proyecciones y presupuestos, alcanzando un crecimiento del 20.20% en relación al año anterior, obteniendo unas ventas de \$ 10.307.890.37 en la matriz, \$ 1.338.051.94 en la sucursal de Quito, y en la sucursal de Ambato \$ 166.179.31 dando así un total en ventas de \$ 11.812.121.62.

Al realizar el análisis de la relación con los Costos de Ventas se observa que la rentabilidad se ha bajado en relación al año anterior, reflejándose en un 12% a pesar de la dura competencia que se ha tenido en el transcurso del año.

- En comparación al año 2018 se ha obtenido un crecimiento del 20.20%, esto se debe a que Megakons se fusiono con Ferromacrior y las ventas que se realizaban a dichos clientes pasaron a ser parte de Megakons.
- Uno de las más grandes dificultades fue la paralización del país en el mes de Octubre.
- Gracias al apoyo del Ing. Patricio Arguello con quién conjuntamente hemos ido a golpear las puertas de nuestros proveedores para conseguir el aporte valioso para la Rifa del Carro como es de F.V, PLASTICOS RIVAL, UNACEM y del resto de proveedores que nos han apoyado.
- Se bajó la Rentabilidad con el fin de ser más competitivos en el mercado caso contrario no hubiese llegado a vender el volumen de ventas que se vendió.
- Lo que nos ayudado a tener esa rentabilidad son los productos importados como es IPS, productos eléctricos MGK, Termofusionadoras, ya que los productos de alta rotación se venden con una mínima rentabilidad, incluso tramontina que es una línea importada se ha estado vendiendo con baja rentabilidad por la competencia que existe en el mercado.



MEGAKONS S.A.
Construyendo Confianza

- Se vendió a proyectos en el sistema de alcantarillado y canalización del agua potable a través de profesionales contratistas del sector público, en los que ha tenido una fuerte competencia y se ha igualado los precios bajándonos las rentabilidades en estos proyectos hasta un 6%, con el fin de no perder a nuestros clientes ni participación en el mercado.
- Se han hecho feria virtuales en los meses de Marzo Septiembre y Noviembre, las mismas que iban acompañadas de premios.
- Se entrega premios a los mejores 9 clientes en el mes de diciembre.
- Se obtuvo la colaboración de algunas empresas como es Ideal; acesco, F.V, ETERNIT.
- Se realizó el lanzamiento de la rifa oficial del carro MEGAKONS SE PONE SOBRE RUEDAS mediante una feria física en el mes de junio.
- Mensualmente se promociona una línea de productos.
- Se ha realizado un servicio post venta por medio de nuestros asesores comerciales
- Se ha aplicado las garantías, la atención oportuna de las quejas y reclamos de nuestros clientes.
- La aplicación de promociones de acuerdo al requerimiento del mercado.
- Precios competitivos en los productos de enganche.
- Se mejoró la comunicación a los clientes mediante :correos, whats App, face book.
- Se ha hecho un esfuerzo por completar el rebate de F.V e IDEAL ALAMBREC con la que se obtuvo una bonificación, así como también se incrementó los inventarios y Cuentas por Pagar a los proveedores.
- Se tuvo un incremento considerable en lo que es INCABLE gracias a un descuento adicional que se logró obtener.
- Gracias al apoyo de IPS se han realizado capacitaciones del sistema de termofusión.
- Se buscó el asesoramiento de la Empresa ADVICE & BUSINESS EMPRESARIAL Cia. Ltda. Para realizar una reestructuración de toda la Empresa.
- Se realizó una actualización de los equipos, así como también se implementó la aplicación de la web para los despachos en bodegas.



Con respecto a la recuperación de la Cartera Vencida hay un decremento a diciembre del 2019 del 17.68 al 16.18% (453.301.10) a nivel general y por sucursales Matriz 13.14% (306.432.53), Sucursal Ambato 55.98% (4.989.12) y Quito 30.82% (141.879.45) esto se debe a :

- Se efectuó baja algunas cuentas incobrables por un valor de (\$119.860.14) que corresponden a las mayores de cinco años (\$70.465.11 de los cuales a Quito corresponde 12.505.03) y a las mayores de tres años (\$ 49.395.03 de las cuales a Quito corresponde 35.674.70). Las mismas que se han incrementado en más del 200%., también es porque de la cartera de Ferromacrior se dio de baja un total de 48179.73.
- Se ha tratado de recuperar la mercadería de los clientes morosos con retiros de la misma.

Los costos y gastos que se han generado en los procesos que funcionan dentro de la empresa se han optimizado a lo largo de este período, por lo se puede observar que de la utilidad operacional representan un 89 %, presentándose un ligero incremento del 7% (del 82% al 89%) en referencia al año 2018.

Debo indicar que se han incrementado los Gastos en relación al año 2018 en un 38%, así como se incrementó las Ventas con la fusión con FERROMACRIOR así mismo hubo un incremento en los gastos.

- Como es en la nómina del personal tanto administrativo como de Ventas así como también los aportes al IESS.
- Se incrementó la contribución Unica y temporal por el valor de 26.949.22 y de la misma manera se provisiono para el 2021- y 2022.
- Por la aplicación de las NIIF disminuye la provisión para cuentas incobrables. (87985.32 a 51138.02). Porque ya se dieron de baja las cuentas que cumplieron 5 y 3 años según la ley.
- Aumenta la provisión del Gasto de deterioro de inventarios de 1357.29 a 38143.67 porque hay inventario en la sucursal de Quito que no tienen rotación.
- El gasto de Fletes tiene un incremento de 18.948.43 a 96.203.39.
- Se da de bajo Cuentas por cobrar de Vendedores de la sucursal de Quito por el valor de 44.633.72.



MEGAKONS S.A.
Construyendo Confianza

- Se realizó una importación de Calefones a gas los cuales ese ha tenido dificultades para sacar la norma INEN por lo que se también se procede a dar de baja que si en el caso se pueda solucionar en el año 2020 se reversara y se los volverá a ingresar nuevamente.
- Se realizo un crédito de 200000 para las importaciones de calefones, IPS, e Igoto.
- En lo que es asistencia técnica del software y hardware también hubo incremento porque Oracle nos iba hacer una auditoria para lo que tuvo que pedir asistencia y por la emisión de los boletos para la rifa.
- En lo que es la telefonía móvil se ha tenido un incremento considerable porque se incrementó los planes de la matriz de Quito.

A la utilidad contable neta le corresponde el 11%, resultado positivo para la compañía a pesar de haber pasado un año económico complicado, aunque no como se esperaban en un inicio pero se ha logrado optimizar en lo posible los gastos.

La información Financiera de la compañía se maneja aplicando en sus transacciones las Normas Internacionales de Información Financiera.

Del Resultado obtenido del período se han realizado los cálculos para los pagos del Impuesto a la Renta y del 15% de Participación Trabajadores de acuerdo a como la ley establece, rubros que son representativos, por lo que se debe tomar en cuenta que se requiere de liquidez en este mes para realizar estos desembolsos y programar el Flujo de Efectivo ya que la empresa siempre ha estado preocupada en cumplir a cabalidad y en los plazos establecidos con las obligaciones fiscales y laborales.

La utilidad líquida de \$ 216.402.7 de la que se deducirá la reserva legal que queda a disposición de los accionistas, quienes decidirán el destino que se vayan a dar a las mismas en esta Junta General, es decir tendrán que decidir si van a retirar, para lo cual se procederá a realizar la respectiva distribución o podrían optar en capitalizar parte de las mismas con el propósito de no afectar a la liquidez de la empresa.

En este período la compañía se sigue manteniendo en la Certificación ISO 9001-2015 por parte de la Certificadora SGS luego de que nos han realizado las Auditorías



MEGAKONS S.A.
Construyendo Confianza

de seguimiento correspondientes; objetivo que se ha logrado gracias al apoyo y esfuerzo de todo el personal que siguiendo esta normativa ha permitido comprometerles a realizar un trabajo eficiente y de calidad para poder cumplir con el objetivo común de satisfacer a los clientes internos y externos.

La compañía ha implementado el Sistema de Seguridad Industrial para protección de la salud de todos y cada uno de los colaboradores de la Empresa.

Por último, sin más que acotar y en espera de que la gestión realizada por mi persona haya sido satisfactoria, pongo a su disposición la información que respalda el presente informe.

Atentamente,

Lcda. Mers Llanet Izurieta Córdoba
GERENTE GENERAL MEGAKONS S.A.