



MEGAPROFER S.A.
PROVEEDOR FERRERO

INFORME DE GERENCIA GENERAL 2013

Estimados Señores:

MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

MEGAPROFER S.A.

De mis consideraciones.

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y del Estatuto vigente de la compañía MEGAPROFER S.A., me permito gratamente someter a su ilustrada consideración el informe de las actividades correspondiente al ejercicio económico 2013.

Francisco Villacreses Ramos

GERENTE GENERAL

I ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

Megaprofer S.A. ubicada en la ciudad de Ambato con su instalación matriz y con presencia física en cinco ciudades más del territorio nacional con bodegas y oficinas; mantiene operaciones comerciales en un total de 23 provincias de nuestro territorio continental. Nos especializamos en ofrecer soluciones en el sector ferretero, eléctrico y de pinturas con productos, materiales y marcas líderes que satisfacen las necesidades de su conjunto de clientes.

Su experiencia y dedicación contribuye al desarrollo del país reflejándose en una importante participación en la economía nacional siendo a la vez una base fundamental para alcanzar sus metas.

Su crecimiento se respaldó mediante la contratación de vendedores que cubran otras zonas geográficas del país siempre apoyados en el crédito de nuestros proveedores y en el capital obtenido a través de préstamos con bancos de la ciudad gracias a la confianza generada por el cumplimiento de obligaciones siempre a tiempo, lo cual permitió adquirir materiales en cantidad suficiente para cubrir la demanda generada por los nuevos clientes captados.

Desde el año 2012 se implementó el servicio de Dispensario Médico y la Unidad de Seguridad y Salud Ocupacional, se logra la certificación BASC (Alianza Empresarial para un Comercio Seguro), se mantiene la calificación AA- otorgada por Pacific Credit Rating, se inician procesos de Gestión del Desempeño, Responsabilidad Social e Iso 9001:2008.

II BASE LEGAL

Megaprofer S.A. es una empresa que siempre se ha caracterizado por realizar sus actividades y operaciones respetando las leyes y reglamentos vigentes en el país. Se ha cumplido permanentemente con:

Impuesto a la renta

Retenciones en la fuente

Impuesto al valor agregado

Anexo transaccional

Avisos de entrada y salida al IESS

Pagos de aportes y fondos de reserva

Presentación de balances, informes gerenciales, informes de auditoría externa

Permiso de bomberos

Permiso anual de funcionamiento
Pago de patentes, pago de predios y contribuciones
Permiso de rótulos
Impuesto 1.5 por mil a los activos
Afilación a Cámara de Comercio
Registros de marcas en el IEP
Historial limpio en Central de Riesgos
Exámenes médicos al personal
Otros que la actividad propia lo demande.

III FILOSOFIA DE LA EMPRESA

La filosofía de la empresa se fundamenta en el desarrollo y crecimiento de sus proveedores y clientes formando una sociedad estrechamente relacionada y consciente de la importancia del respeto y apoyo mutuo buscando siempre el bienestar y progreso de su gente y nación.

MISION

Satisfacer las necesidades del mercado ferretero ecuatoriano, brindando un servicio oportuno, atención personalizada y precios competitivos con personal competente.

VISION

Seremos en el 2015 líderes del mercado ferretero a nivel nacional.

VALORES CORPORATIVOS

CONFIABILIDAD: Ser digno de confianza, dar lo mejor de uno, cumplir con el trabajo, ser honesto, veraz, justo, no aprovecharse de los demás y actuar con integridad.

SERVICIO: Añadir valor para el cliente, no solamente dándole lo que espera legítimamente, sino entregándole una sonrisa, con cortesía y afecto sincero.

- CALIDAD:** Cumplir y sobrepasar las expectativas del cliente. Implica escucharle atentamente, buscando conscientemente sus exigencias y tratando de satisfacerlas.
- LIDERAZGO:** Actitud asumida por el personal en sus actividades y por la Empresa frente a las tendencias de la tecnología y las necesidades del mercado.

IV ANALISIS SITUACIONAL.

ANALISIS INTERNO

La filosofía de sus administradores se ha mantenido constante en el tiempo destacando que siempre ha prevalecido la posibilidad de generar empleo con rentabilidad.

Se ha manejado todos los aspectos con las leyes y reglamentos vigentes.

No se contamina el ambiente pues los residuos generados son normalmente clasificados internamente para facilitar el reciclaje por personas dedicadas a esa labor.

No se ha discriminado por ninguna condición, se ha respetado permanentemente toda condición humana.

Se ha cumplido con personal de capacidades especiales.

Se ha cumplido con afiliaciones al IESS, pago de remuneraciones puntuales, utilidades, capacitaciones, etc.

Se han mantenido relaciones comerciales sinceras, sin aprovechamiento de los clientes.

El departamento de Talento Humano se ha constituido en un pilar fundamental dentro de la organización ya que ha implementado procesos de selección de personal en base a Competencias, garantizando la mejor selección y capacidad en cada área de la empresa (202 personas al final del año), buscando siempre los mejores resultados internos pero satisfaciendo a la vez sus necesidades personales y laborales.

El esquema de comercialización de Megaprofer no incluye la venta directa al consumidor final, ésta se la realiza por medio de la distribución a través de la búsqueda y captación de clientes que tienen locales de venta de materiales de ferretería, almacenes de venta de pintura y almacenes de venta de materiales eléctricos, asegurando que tengan solvencia probada y referencias comerciales confiables, aplicando un seguimiento permanente de su comportamiento económico

con la empresa en todo lo referente a forma de pago (cheque o efectivo) y plazo de pago.

ANALISIS EXTERNO

El crecimiento de nuestro nivel de importaciones que en el año 2013 llego a \$3'752.500 frente a \$2'437.500 del año 2012 (54% de incremento) ha hecho que nos preocupemos mucho más por la situación externa relacionada principalmente con la evolución de los precios internacionales de materias primas como el cobre, el acero, el zinc, el níquel, el petróleo y otros que son base importante para la fabricación de los materiales que nosotros adquirimos para sustentar nuestro negocio y que han permitido tomar decisiones oportunas para la compra.

Se ha palpado la realidad de importar y manejar aranceles y costos que a la par de darnos una visión real de la presión y exigencia de éste sistema de compra nos ha permitido obtener mejores niveles de rentabilidad.

Una base importante para el mantenimiento y desarrollo del segmento de negocio ferretero es el respaldo por el envío de remesas desde el exterior a nuestro país que aunque en el año 2013 fue de 5.2% menos que en el 2012 sigue siendo muy importante porque la mayor parte de esos recursos se destinan para la construcción de viviendas lo cual genera demanda de los materiales que la empresa comercializa.

Otro factor importante a considerar es la inflación que en el año 2013 se ubicó en el 2.70%, siendo menor a la registrada en el año 2012 que fue de 4.16% que hace más atractiva la inversión ya que la pérdida de poder adquisitivo es baja.

Como empresas que nos generan competencia en el mercado ferretero se pueden mencionar a Gerardo Ortiz., Promesa, Compañía Ferremundo, Demaco, Importador Ferretero Trujillo, El Hierro, que son empresas que se desenvuelven en el mismo mercado nuestro pero que más que competencia son consideradas como una oportunidad para mejorar la calidad de servicio.

Vale destacar negativamente la influencia de negocios y empresas que aún no se han regularizado en sus operaciones y mantienen una tendencia a la evasión de impuestos generando una competencia desigual.

V ACTIVIDADES DESARROLLADAS

En éstos últimos años hemos visto como nuestras instalaciones han ido quedando cada vez más pequeñas para nuestro volumen de comercialización, hoy se ve claramente que hemos rebasado éstas expectativas de tal forma que nuestro nivel de

inventario ha llenado el espacio destinado para ello, necesitando inclusive incrementar estructuras de racks y mantener la bodega tomada en arriendo en el año 2012.

Complementariamente se mantuvieron las cinco bodegas satélite que a más de ser estratégicas en el desarrollo de nuestras actividades, han ayudado a distribuir el inventario para evitar sobresaturación de la bodega matriz en Ambato.

En el siguiente cuadro se resumen las ventas netas y el crecimiento alcanzado durante los años de operación de Megaprofer S.A.:

<u>AÑO</u>	<u>MONTO</u>	<u>CRECIMIENTO</u>
2008	13'341.047	Inicio Operaciones
2009	18'208.319	36,48%
2010	23'909.748	31,31%
2011	37'423.722	56,12%
2012	46'332.772	23,81%
2013	51'818.474	11,84%

La meta de ventas netas planteada para el año 2013 fue de US \$60'000.000 cumpliendo solamente con \$51'818.474 equivalentes al 86% a pesar del importante aporte de cada uno de los empleados de la empresa. Los factores que influyeron son:

- Inestabilidad comercial debido a alta rotación de personal en la zona 4 que incluye las provincias de Guayas, Santa Elena y Los Ríos.
- Baja de precios en materias primas especialmente en cobre y acero que repercutió en baja de precios de los materiales para comercializarlos como alambre de luz de Cablec e Incable y trefilados de Ideal Alambrec.
- Desabastecimiento de cables de luz por retrasos de importación de nuestro principal proveedor y por problemas de producción en nuestro segundo proveedor local de cables de luz.
- Mercado muy competitivo con otros actores cada vez más agresivos en precios de venta y principalmente plazos de crédito ya que han llegado a otorgar fácilmente entre 120, 150 y hasta 180 días de crédito a nuestros clientes lo que ha contrarrestado nuestro potencial de servicio desplazándonos parcialmente por el plazo de pago.

Sin embargo, a través del departamento de comercialización se ha logrado consolidar a Megaprofer como una de las empresas más importantes a nivel nacional en el área de ferretería.

Es digno de destacar que se obtuvieron nuevas distribuciones nacionales de marcas líderes como Edesa (dejamos por estrategia con grifería FV), Indura (dejamos por condiciones de mercado) y Temflex de 3M; y, en el caso de importaciones nuevas se concretó con Fandeli de México, cerraduras Geo y Kwikset de Spectrum Brands, válvulas Humcar de Colombia y se logró importar nuevamente Tubería de Cobre Madeco de Chile; además de otros materiales provenientes de la China como remaches de aluminio, ruedas sólidas de caucho, canaletas de pvc, uniones de bronce, fregaderos de acero inoxidable, extintores, tornillos para mdf, sifones acordeón, silicón en barra. De Estados Unidos se importó brea y accesorios de cobre. De Chile se importó suelda y pomada para cobre. Además, se fue reponiendo el inventario de los otros materiales que ya se importaban hasta el año 2012.

Parte importante de nuestras actividades comerciales es el apoyo logístico que se ha tenido con transportistas particulares y que ayudan a que el sistema de reparto sea eficiente porque se trabaja bajo el esquema de una planificación de rutas con días definidos de entrega, además, tenemos capacidad de respuesta ante ventas extraordinarias que se pudieran generar en cualquier zona del país.

A finales del año 2013 contamos con el aporte de 36 camiones que realizaron un promedio de 277 viajes mensuales a nivel país con una capacidad promedio de 6 toneladas por camión que representa inclusive capacidad excedente de movilización, que se evidencia en la utilización promedio de dos viajes semanales por cada uno. La capacidad de transporte mensual está en 1662 toneladas.

En el área de Talento Humano se ha trabajado con la finalidad de realizar una selección de personal acorde a nuestras necesidades tanto en el departamento administrativo como en el de comercialización y de bodega, estructurando la selección de personal por Competencias y evaluaciones permanentes en base a Gestión de Desempeño se realizaron visitas domiciliarias a todo el personal y se creó la posición de Trabajo Social para apoyar éste recurso. La capacitación ha sido uno de los ejes fundamentales con el fin de tener gente idónea para enfrentar la presión diaria y lograr mejores resultados de gestión. Se ha dado la posibilidad de que estudiantes universitarios realicen pasantías en la empresa, especialmente en Talento Humano.

En Sistemas de Gestión como principal logro se obtuvo la Re-certificación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC. Se inició formalmente con el proceso de implementación del Sistema de Gestión de la Calidad basado en la norma ISO 9001:2008. El trabajo ha sido constante para tener personal capacitado y comprometido con los intereses de la compañía. El Plan Estratégico de la empresa está liderada por ésta área que ha trabajado para consolidar y enfocar adecuadamente el mismo, acordando los indicadores de gestión, metas de mejora y planes de acción que nos permitan formalizar más nuestra administración.

En Seguridad Industrial y Salud Ocupacional es digno destacar que se ha mejorado mucho ya que la capacitación y apoyo permanente permitieron reducir los accidentes de trabajo de 7 en el 2012 a 2 en el 2013 y de 85 días perdidos en el 2012 a 8 días perdidos en el 2013. De 151 casos de enfermedades relacionadas con el trabajo en el año 2012 se redujo a 16 casos en el 2013. La empresa ha invertido en los equipos de protección personal necesarios. Se realizó una vez más la elección de los

representantes al Comité Paritario de Higiene y Seguridad, cumpliendo así con el reglamento correspondiente. Se ha preparado al personal mediante simulacros para potenciales eventos de sismos, incendios y otros.

El departamento de Contabilidad se encuentra muy bien organizado, manteniendo toda la información al día, continúa generando un informe mensual denominado "Reporte Gerencial" que resume los aspectos más importantes de los resultados operativos de la empresa mes a mes con una exposición individual del mismo y que se presenta a la administración de la empresa. Se han tomado las acciones necesarias para la presentación del balance de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera.

VI CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

Se ha cumplido oportunamente con disposiciones y requisitos para obtener el permiso de funcionamiento, pagos al Municipio de Ambato, permiso del Cuerpo de Bomberos, afiliaciones y pagos puntuales al IESS, Superintendencia de Compañías, declaraciones mensuales al Servicio de Rentas Internas, Cámara de Comercio, etc.

VII CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Durante el transcurso del año 2013 se realizaron nueve Juntas Generales de Accionistas para tratar diversos aspectos importantes para el desempeño de la empresa, las mismas fueron realizadas en las siguientes fechas destacando los asuntos que se detallan:

NUMERO	FECHA	ASUNTO PRINCIPAL
01	01-04-13	Informe administradores, comisario, auditoría externa periodo 2012. Nombramiento auditores externos y comisario 2013. Aprobación balance 2012 y destino de resultados 2012.
02	25-07-13	Distribución de dividendos por \$100.000,00 al accionista Sr. Franklin Núñez.
03	30-08-13	Emisión de obligaciones por \$5'.000.000,00 en la BVQ.
04	12-09-13	Aumento del monto de endeudamiento con el Banco de la Producción por \$1'350.000,00
05	02-10-13	Autorización a Gerente General para constituir Hipoteca abierta, anticresis y prohibición voluntaria de enajenar gravar y arrendar

a favor del Banco de Guayaquil sobre lote de terreno en la parroquia Augusto N. Martínez del cantón Ambato.

- 06 21-10-13 Autorización a Gerente General para constituir Hipoteca abierta, anticresis y prohibición voluntaria de enajenar gravar y arrendar a favor del Banco Bolivariano sobre lote de terreno en la parroquia Augusto N. Martínez del cantón Ambato.
- 07 20-11-13 Distribución de dividendos por \$100.000,00 al accionista Sr. Franklin Núñez.
- 08 16-12-13 Aprobación para préstamo por \$300.000,00 al Banco Bolivariano con respaldo de garantía de inventario.
- 09 17-12-13 Aprobación para préstamo por \$280.000,00 al Banco Guayaquil con respaldo de garantía de inventario.

En conclusión, todas las disposiciones y resoluciones tomadas en cada Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

VIII ENDEUDAMIENTO BANCARIO

La mayor parte de los créditos realizados han sido a corto plazo y han servido para utilizarlo como capital de trabajo para incrementar las compras de inventario de materiales que soporte el crecimiento en ventas y que consecuentemente permita extender los montos de crédito a clientes nuevos y antiguos. Se ha puesto como garantías la bodega, oficinas y terreno adjunto de las instalaciones matriz que pertenecen al socio mayoritario Ing. Franklin Núñez, terreno de Quito y una parte del inventario existente en bodega.

IX SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DE 2013

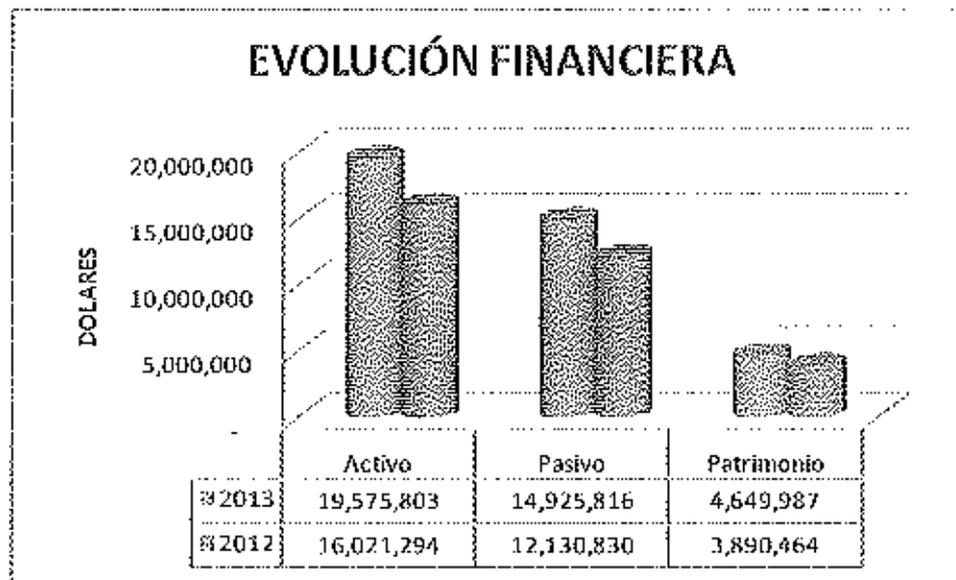
De la principal información financiera que genera la empresa podemos citar los siguientes cuadros que presentan la realidad financiera de MEGAPROFER S.A. al cierre del año 2013:

- Análisis en forma Horizontal del Balance General

MEGAPROFER S.A.				
Análisis Horizontal al Balance General				
Al 31 de diciembre del 2013 y 2012				
Activo	2013	2012	\$	%
Caja	\$ 384,665.03	\$ 24,266.01	\$ 300,399.02	1486.20%
Clientes	\$ 10,609,902.10	\$ 9,075,625.08	\$ 1,534,277.02	16.91%
Cuentas por Cobrar	\$ 476,700.90	\$ 609,876.27	\$ (133,175.37)	-21.84%
Inventarios	\$ 6,292,375.57	\$ 4,415,692.71	\$ 1,876,682.86	42.50%
Anticipo Proveedores Impo	\$ 540,797.81	\$ 533,827.73	\$ 6,970.08	1.31%
Seguros Prepagados	\$ 35,046.16	\$ 29,599.94	\$ 5,446.22	18.40%
Otros activos corrientes	\$ 211,500.00	\$ 209,650.00	\$ 1,850.00	0.88%
T. Activo Corriente	\$ 18,550,987.57	\$ 14,898,537.74	\$ 3,652,449.83	24.52%
Activos Fijos				
T.Activo Fijo Neto	\$ 998,010.38	\$ 1,093,596.89	\$ (95,586.51)	-8.74%
T.Activo otros Activos	\$ 26,805.49	\$ 29,159.01	\$ (2,353.52)	-8.07%
Total Activos	\$ 19,575,803.44	\$ 16,021,293.64	\$ 3,554,509.80	22.19%
Pasivo				
Proveedores	\$ 8,649,976.38	\$ 7,371,248.57	\$ 1,278,727.81	17.35%
Gastos Acumulados	\$ 462,553.34	\$ 427,217.19	\$ 35,336.15	8.27%
Impuestos por Pagar	\$ 51,932.07	\$ 322,237.56	\$ (270,305.49)	-83.88%
Deuda de Corto Plazo	\$ 39,283.59	\$ 39,302.13	\$ (18.54)	-0.05%
Obligaciones Bancarias	\$ 4,543,720.08	\$ 2,457,943.46	\$ 2,085,776.62	84.86%
T. Pasivo Corto Plazo	\$ 13,747,465.46	\$ 10,617,948.91	\$ 3,129,516.55	29.47%
Pasivo Largo Plazo				
Préstamos Accionistas	\$ 42,326.56	\$ 58,436.12	\$ (16,111.56)	-27.57%
Emisión de Obligaciones	\$ 500,000.04	\$ 1,166,666.69	\$ (666,666.65)	-57.14%
Préstamos Bancarios LP	\$ 516,897.90	\$ 203,014.17	\$ 313,883.73	0.00%
Pasivos largo plazo	\$ 119,126.00	\$ 84,762.03	\$ 34,363.97	40.54%
T. Pasivo Largo Plazo	\$ 1,178,350.50	\$ 1,512,881.01	\$ (334,530.51)	-22.11%
Total Pasivo	\$ 14,925,815.96	\$ 12,130,829.92	\$ 2,794,986.04	23.04%
Patrimonio				
Capital Social	\$ 860,000.00	\$ 860,000.00	\$ -	0.00%
Reservas	\$ 399,099.76	\$ 303,144.38	\$ 95,952.38	31.65%
Utilidades Acumuladas	\$ 2,527,319.34	\$ 1,909,915.31	\$ 617,404.03	32.33%
"Utilidad del Ejercicio"	\$ 863,571.38	\$ 817,404.03	\$ 46,167.35	5.65%
Total Patrimonio	\$ 4,649,987.48	\$ 3,890,463.72	\$ 759,523.76	19.52%
Total Pas. + Patr.	\$ 19,575,803.44	\$ 16,021,293.64	\$ 3,554,509.80	22.19%

En este cuadro podemos verificar claramente un incremento del 22,19% en la estructura del Balance General al 31 de diciembre del 2013, destacándose en el Activo el incremento del 42,50% en Inventarios esto para estoquearnos en productos de alta rotación y enfrentar el primer mes del año 2014 debido a que otros actores de mercado cierran sus operaciones ya sea por fin o inicio de año, incremento de 1485,20% en Caja por préstamo recibido al finalizar el año, mientras que en el Pasivo el principal aumento lo tenemos en las Cuentas por Pagar a Bancos con un 84,86% en el corto plazo y con un 40,54% a largo plazo, no está por demás dejar constancia que la cuenta de Emisión de Obligaciones disminuyo en un 57,14% y por esta razón es el incremento en deuda con bancos; en nuestro Patrimonio el incremento considerable lo tuvo las cuentas de Reserva Legal con un 31,65% y la cuenta Utilidades Acumuladas con un 32,33%.

Un gráfico de dicho aumento en el balance es como sigue:



- Análisis en forma Horizontal del Estado de Resultados

MEGAPROFER S.A.				
Análisis Horizontal al Estado de Resultados				
Al 31 de diciembre del 2013 y 2012				
VENTAS	2013	2012	\$	%
Ventas brutas	53,462,182.31	47,830,678.33	5,631,503.98	11.77%
Descuentos en ventas	484,008.88	538,126.88	(54,118.00)	-10.06%
Devoluciones en ventas	1,159,699.55	959,779.82	199,919.73	20.83%
Ventas Netas	51,818,473.88	46,332,771.63	5,485,702.25	11.84%
COSTO DE VENTAS				
Inventario inicial	4,415,692.71	3,390,980.83	1,024,711.88	30.22%
Compras	46,428,902.38	41,005,864.09	5,423,038.29	13.23%
Inventario Final	6,292,375.57	4,415,692.71	1,876,682.86	42.50%
Costo de mercaderías vendidas (*)	44,552,219.52	39,981,152.21	4,571,067.31	11.43%
Beneficio Bruto	7,266,254.36	6,351,619.42	914,634.94	14.40%
Otros Beneficios	173,469.48	83,532.25	89,937.23	107.67%
GASTOS				
Gastos de administración	1,884,023.68	1,633,054.30	250,969.38	15.37%
Gastos de ventas	1,769,633.02	1,587,409.30	182,223.72	11.48%
Gastos de bodega	1,802,412.80	1,422,659.65	379,753.15	26.69%
Total gastos de Explotación	5,456,069.50	4,643,123.25	812,946.25	17.51%
EBITDA	1,983,654.34	1,792,028.42	191,625.92	10.69%
Depreciación	86,376.80	85,532.77	844.03	0.99%
EBIT	1,897,277.54	1,706,495.65	190,781.89	11.18%
Gastos financieros	394,694.15	341,368.37	53,325.78	15.62%
EBT	1,502,583.39	1,365,127.28	137,456.11	10.07%
Impuestos (15%)	224,926.63	204,769.09	20,157.54	9.84%
Impuestos	318,133.00	266,882.38	51,250.62	19.20%
Beneficio Neto	959,523.76	893,475.80	66,047.96	7.39%

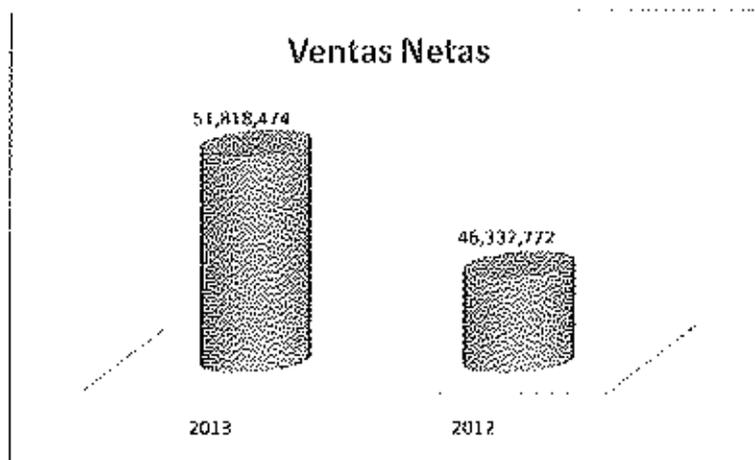
El cuadro nos demuestra claramente que las ventas netas en el año 2013 se incrementaron en un 11,84% en comparación al año 2012, y que la utilidad bruta en ventas generada fue mayor en un 14,40% frente al año 2012.

Todos los gastos incurridos en el proceso de comercialización (administrativos, ventas y bodega) de igual manera han tenido un crecimiento considerable del 17,51%.

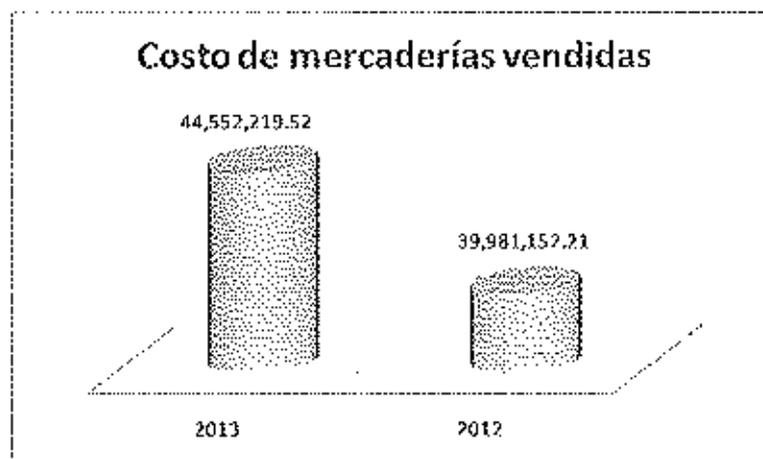
Otro rubro importante para tomar en cuenta son los gastos financieros los cuales crecieron en 15,62% en comparación del año anterior y esto se produce porque en el 2013 se necesito de mayor financiamiento de la banca privada para poder finiquitar negociaciones importantes y cabe recalcar que en este año ya no se contó con dineros procedentes de la primera Emisión de Obligaciones.

Las cifras del Estado de Resultados nos arroja una utilidad antes de participación a trabajadores e impuestos de USD 1'502.583,39 que refleja el incremento del 10% frente al año 2012, el 15% de participación a los trabajadores es de USD 224.926,63 que representa el 9,84% más que el año 2012 y el valor de impuesto a la renta causado mediante la conciliación tributaria determina un valor a pagar de USD 318.133,00 lo que en porcentaje es el incremento del 19,20%, dejando una Utilidad Neta para accionistas de USD 959.523,76 que es el 7,39% más que en el año 2012.

Gráficamente podemos observar el comportamiento de las ventas netas 2013-2012



El comportamiento de los costos de ventas 2013-2012 se representa en el siguiente gráfico:



- Análisis en forma Vertical del Balance General.

Con este cuadro quiero dejar plasmada la estructura interna del Balance General y los porcentajes que representan cada grupo de los Activos, Pasivos y Patrimonio.

MEGAPROFER S.A.				
Análisis Vertical al Balance General				
Al 31 de diciembre del 2013 y 2012				
Activo	2013	%	2012	%
Caja	384,665.03	1.97%	24,266.01	0.15%
Clientes	10,609,902.10	54.20%	9,075,625.08	56.65%
Cuentas por Cobrar	476,700.90	2.44%	609,876.27	3.81%
Inventarios	6,292,375.57	32.14%	4,415,692.71	27.56%
Anticipo Proveedores Impto	540,797.81	2.76%	533,827.73	3.33%
Seguros Prepagados	35,046.16	0.18%	29,599.94	0.18%
Otros activos corrientes	211,500.00	1.08%	209,650.00	1.31%
T. Activo Corriente	18,550,987.57	94.76%	14,898,537.74	92.99%
Activos Fijos				
T. Activo Fijo Neto	998,010.38	5.10%	1,093,596.89	6.83%
T. Activo otros Activos	26,805.49	0.14%	29,159.01	0.18%
Total Activos	19,575,803.44	100.00%	16,021,293.64	100.00%
Pasivo				
Proveedores	8,649,976.38	44.19%	7,371,248.57	46.01%
Gastos Acumulados	462,553.34	2.36%	427,217.19	2.67%
Impuestos por Pagar	51,932.07	0.27%	322,237.56	2.01%
Deuda de Corto Plazo	39,283.59	0.20%	39,302.13	0.25%
Obligaciones Bancarias	4,543,720.08	23.21%	2,457,943.46	15.34%
T. Pasivo Corto Plazo	13,747,465.46	70.23%	10,617,948.91	66.27%
Pasivo Largo Plazo				
Préstamos Accionistas	42,326.56	0.22%	58,438.12	0.36%
Emisión de Obligaciones	500,000.04	2.55%	1,166,666.69	7.28%
Préstamos Bancarios LP	516,897.90	2.64%	203,014.17	1.27%
Pasivos largo plazo	119,126.00	0.61%	84,762.03	0.53%
T. Pasivo Largo Plazo	1,178,350.50	6.02%	1,512,881.01	9.44%
Total Pasivo	14,925,815.96	76.25%	12,130,829.92	75.72%
Patrimonio				
Capital Social	860,000.00	4.39%	860,000.00	5.37%
Reservas	399,096.76	2.04%	303,144.38	1.89%
Utilidades Acumuladas	2,527,319.34	12.91%	1,909,915.31	11.92%
"Utilidad del Ejercicio"	863,571.38	4.41%	817,404.03	5.10%
Total Patrimonio	4,649,987.48	23.75%	3,890,463.72	24.28%
Total Pas. + Patr.	19,575,803.44	100.00%	16,021,293.64	100.00%

Gráficamente podemos visualizar lo siguiente:

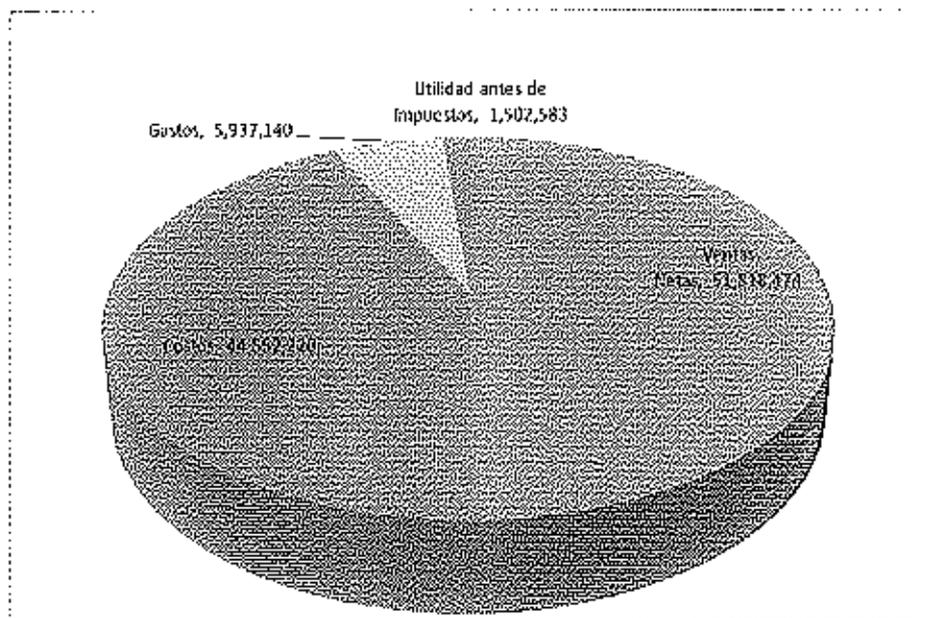


- Análisis en forma Vertical del Estado de Resultados

Con este cuadro quiero dejar plasmada la estructura interna del Estado de Resultados.

MEGAPROFER S.A.				
Análisis Vertical al Estado de Resultados				
Al 31 de diciembre del 2013 y 2012				
VENTAS	2013	%	2012	%
Ventas brutas	53,462,182.31		47,830,678.33	
Descuentos en ventas	484,008.88		538,126.88	
Devoluciones en ventas	1,159,699.55		959,779.82	
Ventas Netas	51,818,473.88	100.00%	46,332,771.63	100.00%
COSTO DE VENTAS				
Inventario Inicial	4,415,692.71	8.52%	3,390,980.83	7.32%
Compras	46,428,902.38	89.60%	41,005,864.09	88.50%
Inventario final	6,292,375.57	12.14%	4,415,692.71	9.53%
Costo de mercaderías vendidas (*)	44,552,219.52	85.98%	39,981,152.21	86.29%
Beneficio Bruto	7,266,254.36	14.02%	6,351,619.42	13.71%
Otros Beneficios	173,469.48	0.33%	83,532.25	0.18%
GASTOS				
Gastos de administración	1,884,023.68	3.64%	1,633,054.30	3.52%
Gastos de ventas	1,769,633.02	3.42%	1,587,409.30	3.43%
Gastos de bodega	180,241.8	0.35%	142,265.65	0.31%
Total gastos de Explotación	5,456,069.50	10.53%	4,643,123.25	10.02%
EBITDA	1,983,654.34	3.83%	1,792,028.42	3.87%
Depreciación	86,376.80	0.17%	85,532.77	0.18%
EBIT	1,897,277.54	3.66%	1,706,495.65	3.68%
Gastos financieros	394,694.15	0.76%	341,368.37	0.74%
EBT	1,502,583.39	2.90%	1,365,127.28	2.95%
Impuestos (15%)	224,926.63	0.43%	204,769.09	0.44%
Impuestos	318,133.00	0.61%	266,882.38	0.58%
Beneficio Neto	959,523.76	1.85%	893,475.80	1.93%

Gráficamente podemos visualizar lo siguiente:



Para finalizar, a continuación se dejan plasmados los principales índices financieros aplicados en el desarrollo de este análisis:

ANALISIS 2013

1- Ratios de Operación o Actividad

Rotación de clientes=	5
Rotación de proveedores=	6
Rotación de inventario=	7

Días promedio de cobro=	74
Días promedio de pago=	65
Días promedio de inventario=	49
Ciclo de Conversión del Efectivo=	58
Rotación de los activos=	5

3- Ratios de Endeudamiento

Endeudamiento sobre el Patrimonio= (D/E)	127.05
Índice de Endeudamiento=	2.27
Composición del financiamiento de las NOF=	
Endeudamiento sobre los Activos=(D/A)	55.96

2- Ratios de Rentabilidad

Margen de Rentabilidad Bruta=	14.40
Margen de Rentabilidad Neta=	1.85
Rendimiento de los Activos=	19.09
Rendimiento de los Recursos Propios=	20.63

Evaluación Integral del Negocio

ROE=	21.92
------	-------

4- Ratios de Liquidez

Razón Corriente o de solvencia =	1.35
Prueba Ácida =	0.89
Razón de caja =	0.03

X RECOMENDACIONES

Luego del análisis del desempeño de la empresa, considerando los aspectos más importantes a los cuales debe ponerse atención preponderante se recomienda:

- Concretar el proceso de Emisión de Obligaciones en el Mercado de Valores para lograr un financiamiento más conveniente que el esquema actual con Bancos.
- Fortalecer el funcionamiento y aplicación del Buen Gobierno Corporativo como base de consolidación de la imagen empresarial.
- Fortalecer el Plan Estratégico, mejorar la estructuración del Cuadro de Mando Integral y emprender con acciones que permitan mejorar el desempeño de la empresa.
- Optimizar gastos operativos, fortalecer el sistema logístico y negociar en condiciones más favorables con el fin de contribuir a mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Continuar con la capacitación al personal administrativo y operativo en aspectos técnicos, motivacionales y de liderazgo.
- Capacitar técnicamente al personal de ventas para lograr mejores resultados en atención y asesoramiento a clientes.
- Continuar con la política interna de ascensos laborales.
- Incrementar el número de vendedores en lugares donde aún no tenemos presencia o somos débiles, considerando que debemos cubrir primero las zonas más densamente pobladas.
- A pesar de las restricciones del Gobierno, se debe incrementar el volumen de importaciones, aumentando el número de ítems que se ha comprado hasta el momento.
- Realizar gestiones para ampliar el plazo de pago a proveedores y para reducir el plazo de cobro a clientes.
- Mejorar el clima laboral, hay que cuidar nuestro mayor capital, el humano.
- Preparar el camino para la migración a una plataforma informática de última tecnología acorde a nuestros requerimientos.
- Identificar los materiales que aportan con un mayor margen de rentabilidad con el fin de potencializar su comercialización. Paralelamente se deben eliminar ítems o marcas que no representan un aporte significativo en el negocio comercial.

Todo lo expuesto será factible lograrlo con el aporte comprometido de los integrantes de la empresa, ese es el reto.

XI CONCLUSIONES

- Considerando que durante el año 2013 no se cumplió la principal meta que es el presupuesto de ventas, es necesario tomar acciones importantes y contundentes para el próximo año con el fin de evitar resultados similares, se deberán contratar nuevos vendedores, se debe planificar, apoyar y controlar más intensamente la gestión comercial.
- Nuestras relaciones con los bancos se encuentran en excelentes condiciones sin embargo, debemos concretar la gestión de Emitir Obligaciones en la Bolsa de Valores.
- Debemos seguir buscando mejores oportunidades de negocio con nuestros proveedores y con nuestros clientes, resaltando la importancia de concretar montos importantes favorables a mantener una relación a largo plazo, buscando consensos y acuerdos para bajar los costos de materiales que permitan tener posibilidad de mejorar condiciones de negociación con nuestros clientes.
- Debemos seguir aprovechando la ventaja del conocimiento del mercado interno y externo como base de la toma de decisiones oportunas.
- Se debe seguir trabajando en función de satisfacer las necesidades de nuestros clientes externos pero sin descuidar a los internos que son la base de nuestra sociedad empresarial.
- La potencialización de las importaciones definitivamente es el camino a seguir porque nos permitirá en el corto y mediano plazo obtener mejores índices de rentabilidad.
- Se debe trabajar en la reducción de costos operativos para poder generar más rentabilidad o para tener la posibilidad de realizar negocios puntuales con clientes.

No puedo terminar mi informe sin dejar sentado mi más profundo y sincero agradecimiento a todos los colaboradores por el apoyo y respaldo brindado a la consecución de logros en las áreas Administrativa, Comercial y Logística, mi gratitud a los dueños de la empresa por la confianza depositada en la administración confiando que los días venideros serán mucho mejores para consolidarnos como una de las empresas más importantes a nivel nacional.

Muy cordial y respetuosamente,



Francisco Villacreses Ramos

GERENTE GENERAL