



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

# **INFORME DE GERENCIA GENERAL 2014**

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 2014.

Francisco Villacreses Ramos

GERENTE GENERAL



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

## I ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

Megaprofer S.A. es una empresa ambateña con sus instalaciones principales en la misma ciudad de Ambato donde opera con dos bodegas, además, tiene presencia física en cinco ciudades más del territorio nacional con bodegas y oficinas; mantiene actividades en todo el territorio continental y se especializa en ofrecer un MEGA-SERVICIO en el sector ferretero, eléctrico y de pinturas con materiales y marcas líderes que satisfacen las necesidades de sus clientes.

Su esfuerzo y actividad contribuye al desarrollo del país por medio de una importante cadena logística que ha permitido mantener presencia de marca en el sector ferretero ecuatoriano siendo a la vez una base fundamental para alcanzar sus metas.

Megaprofer tiene sus orígenes hace 19 años cuando inicia sus actividades comerciales con el nombre de Mi Ferretería en un local de la ciudad de Ambato ofreciendo al consumidor final pocos materiales, enfrentando dificultades propias del inicio de cualquier negocio, sin embargo, la tenacidad, la perseverancia y la convicción de sus dueños hicieron que se logre vencer las etapas críticas consolidándose como un negocio próspero. En el año 1998 adopta el nombre comercial de PROFER (Proveedor Ferretero) e inicia actividades de distribución en las provincias centrales del país como Tungurahua, Chimborazo y Cotopaxi.

Se debe destacar la capacidad visionaria del mercado y de generación de empleo que ha mantenido la empresa. El negocio fue creciendo a lo largo del tiempo generando confianza en sus clientes y empleados, tratando de hacer grandes relaciones que permitan cambiar el enfoque del mercado hacia la distribución a ferreterías del centro del país, fue necesario para ello arrendar bodegas para almacenamiento de materiales, consecuentemente las actividades operativas se hicieron más complejas porque el mercado se ampliaba cada año.

Este crecimiento se apoyó en la contratación de vendedores que cubran otras zonas geográficas del país siempre respaldados en el crédito de nuestros proveedores y en el capital obtenido a través de préstamos con un banco 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.

Un paso importante fue la adquisición de un local propio en el centro de la ciudad de Ambato por el año 2004 para oficinas y bodegas, con el fin de concentrar operaciones, sin embargo, pronto quedaría pequeño debido al acelerado crecimiento comercial pues ya no era solamente el centro del país el atendido, se incorporaron o se



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

reforzaron paulatinamente zonas más lejanas como Pichincha, Morona Santiago, Napo, Orellana, Sucumbíos e Imbabura.

Fue necesario arrendar otros espacios de almacenamiento de materiales para cubrir las necesidades de la distribución.

En el año 2007 se genera la idea de salir del centro de la ciudad hacia un espacio más amplio que permita operar con mayor fluidez, producto de lo cual se adquiere un terreno de cuatro mil metros cuadrados en la zona sur de la ciudad, sector de Huachi Belén vía a Riobamba, en el mismo año se inicia la construcción de una bodega cubierta de mil doscientos metros cuadrados y oficinas amplias de cuatrocientos metros cuadrados, posteriormente ampliadas hasta seiscientos metros cuadrados debido al crecimiento de operaciones con el fin de cubrir necesidades administrativas.

La actividad visionaria de sus dueños llevó a tomar la decisión de formar una verdadera empresa la cual fue creada en el año 2007 con el nombre de MEGAPROFER S.A. pero iniciando operaciones efectivas en Febrero de 2008. El día 19 de Julio de 2008 se plasmó el anhelo del traslado a las nuevas instalaciones, iniciando actividades el 23 del mismo mes, éste paso permitió crecer a un mejor ritmo de tal forma que se pudo ampliar operaciones a las Provincias de Esmeraldas, Azuay, Manabí, Cañar, Los Ríos, Loja, Zamora Chinchipe, Guayas y mejorar la cobertura de las provincias y zonas anteriormente atendidas.

En el año 2009 se decide emprender con la apertura de bodegas satélite para mejorar el servicio a clientes en las ciudades de Quito y Puyo; la base de sus resultados impulsó a abrir en el año 2010 bodegas satélite en ciudades como Guayaquil, Portoviejo, Ibarra, El Coca, Cuenca y finalmente Santo Domingo. El enfoque de dichas bodegas es mantener materiales de marcas básicas que nos permiten ganar eficiencia en el servicio con disminución de costos de movilización. En el año 2012, debido al bajo monto de ventas y a los costos operativos se cerraron las bodegas de Ibarra, El Coca y Santo Domingo para asumir la atención de esos mercados exclusivamente desde la bodega matriz de Ambato, incrementando la frecuencia del servicio y la satisfacción de nuestros clientes.

El crecimiento comercial ha sido constante de tal forma que, a mediados del año 2012 fue necesario tomar en arriendo una bodega de mil quinientos metros cuadrados para ser utilizada en almacenamiento de materiales de reserva importados o de compra local que por negociaciones estratégicas de descuentos y precios debían ser aprovechadas con el fin de ganar rentabilidad y espacio de mercado.

En el año 2012 se implementa 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 Class



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

International Rating, se inician procesos de Gestión del Desempeño, Responsabilidad Social e Iso 9001:2008.

## **II BASE LEGAL**

Megaprofer S.A. es una empresa respetuosa de 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

Afiliación a Cámara de Comercio

Registros de marcas en el IEPI

Historial limpio en Central de Riesgos

Exámenes médicos al personal

Otros que la actividad propia lo demande.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

### III FILOSOFIA DE LA EMPRESA

La filosofía de la empresa se fundamenta en el desarrollo y crecimiento de sus clientes internos y externos 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 Mega-Servicio mediante atención personalizada, precios competitivos y talento humano competente.

#### VISION

Brindar e inspirar un Mega-Servicio en Ecuador

#### VALORES CORPORATIVOS

- 1.- Te Mega-Servimos
- 2.- Somos lo que decimos
- 3.- Sentimos la camiseta
- 4.- Luchamos hasta lograrlo
- 5.- Nos apasiona ser mejores día a día
- 6.- Hacemos más trabajando juntos
- 7.- Nuestra familia es importante
- 8.- Somos humildes



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

#### **IV ANALISIS SITUACIONAL**

##### **ANALISIS INTERNO**

La administración de la empresa se ha mantenido estable durante el año 2014 a pesar de todas las circunstancias adversas que se tuvo que manejar. El compromiso y la entrega de cada uno de los líderes ha sido fundamental para mantener a todo el equipo unido y entregado en bien de la comunidad Megaprofer.

El personal prácticamente se mantuvo, pues, pasó de 209 personas en el año 2013 a 208 personas en el año 2014 en su cantidad global, sin considerar la rotación durante el ejercicio.

Se han manejado todos los aspectos en base a leyes y reglamentos vigentes.

Los residuos generados son normalmente clasificados internamente para facilitar el reciclaje por personas dedicadas a esa labor, evitando en gran medida la contaminación ambiental.

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

Se ha cumplido con el personal de capacidades especiales en base a lo estipulado por el Ministerio Laboral.

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 mantenido procesos de selección de personal en base a Competencias, garantizando la mejor selección y capacidad en cada área de la empresa, 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, verificando que tengan solvencia probada y referencias comerciales



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

confiables, aplicando un seguimiento permanente de su comportamiento económico con la empresa en 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 2014 llegó a US\$ 5'130.071 frente a US\$ 3'752.500 del año 2013 (37% 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 la empresa adquiere para sustentar su actividad y que han permitido tomar decisiones oportunas para la compra.

A lo largo de todo el año se ha tenido mucha inquietud y preocupación por una serie de Reglamentos Técnicos emitidos por el INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización) y que han tenido como objetivo establecer requisitos técnicos y de calidad que permitan que el consumidor nacional tenga productos con altos estándares pero que paralelamente ha significado incrementar costos y consecuentemente precios de venta. Lo más preocupante ha sido la obligatoriedad de homologar y certificar la calidad de los productos con Reglamentos Técnicos vigentes ya que no ha existido facilidades para ello. Una de las líneas que ha sido afectada directamente es la de cerraduras ya que la demora en los trámites adicionales no permitió importar todo lo que el mercado demandaba. Las marcas y productos importados han contribuido significativamente en beneficio de la rentabilidad de la empresa.

Como años anteriores, una base importante para el mantenimiento y desarrollo negocio ferretero es el respaldo por el envío de remesas desde el exterior a nuestro país que en el año 2014 fue de US\$ 2.462'000.00 frente a US\$ 2.450'000.000 del año 2013 significando solamente un mantenimiento, pero que no se considera malo por las condiciones políticas y laborales de varios países como España que anteriormente contribuía mucho más, sin embargo, éste rubro 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 2014 se ubicó en el 3.67%, siendo mayor a la registrada en el año 2013 que fue de 2.70% pero que no afecta significativamente a la inversión ya que la pérdida de poder adquisitivo es baja.



## **MEGAPROFER S.A.**

PROVEEDOR FERRERO

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 y en éste año Kywi que se está expandiendo al segmento distribución con fuerza; todas éstas 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 y evitar que el precio de venta y el plazo de pago sean los únicos factores considerados para la decisión de compra del cliente.

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

Aunque el precio del petróleo tuvo un repunte durante el primer semestre del año, la disminución de los precios en el segundo semestre han afectado seriamente la economía ecuatoriana, disminuyendo sus ingresos y generando un déficit para el presupuesto del año 2015 que sin duda castigará en gran medida al mercado ferretero ya que se disminuirá la inversión no estratégica.

Otros factores importantes a considerar son los precios internacionales de materiales primas como el cobre que pasó de un promedio de US \$3.2 por libra a inicios de año a US\$ 2.7 por libra a finales del 2014. Los metales en general luego de una relativa estabilidad en el primer semestre han mostrado tendencia a la baja en el segundo semestre lo que obliga a vender más para obtener una contribución igual.

### **V ACTIVIDADES DESARROLLADAS**

Las operaciones de la empresa se basaron en mantener su inventario de materiales en dos bodegas en la ciudad de Ambato que prácticamente quedaron saturadas al final del año debido a la necesidad de importar grandes cantidades de productos con el fin de evitar el trámite de homologación o certificación de calidad impuesto por el INEN aunque sabemos que los productos importados por la empresa son de muy buena calidad

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 además de disminuir el costo de transporte ya que principalmente en éstas bodegas se mantienen productos pesados y voluminosos que de otra manera demandarían mayores gastos de movilización.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRIFERO

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

<u>AÑO</u>	<u>MONTO US\$</u>	<u>CRECIMIENTO</u>
2008	13'341.047	Inicio Operaciones
2009	18'208.319	36,48%
2010	24'501.807	34.56%
2011	38'252.876	56.12%
2012	47'749.458	24.83%
2013	53'264.778	11.55%
2014	57'102.271	7.2%

La meta de ventas planteada para el año 2014 fue de US US\$69'000.000, cumpliendo solamente con US\$57'102.271 equivalentes al 83% a pesar del importante aporte y esfuerzo de cada uno de los empleados de la empresa. Los principales factores que influyeron son:

- Inestabilidad comercial debido a alta rotación de personal en la zona 4 que incluye las provincias de Guayas y Santa Elena y que por los resultados obtenidos se tuvo que cambiar al jefe de ventas de dicha zona, al final del año se tomó inclusive la decisión de cambiar a tres asesores comerciales con ventas bajas. La provincia del Guayas es la que representa el mayor potencial de crecimiento para la empresa.
- 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 trellados de Ideal Alambrec.
- Desabastecimiento de cables de luz de la marca Cablec debido a restricción en las importaciones para equilibrar la balanza comercial y que llevó a la empresa de vender alrededor de US\$ 853.000 en Enero a US\$ 184.000 en Agosto. Parcialmente se compensó con marcas como Incable, Electrocable y Centelsa
- Mercado muy competitivo con otros actores cada vez más agresivos en precios de venta y principalmente amplios 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.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

A pesar de todo lo anotado, 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.

Uno de los aspectos más sobresalientes de la compañía es el incremento de la rentabilidad que comparativamente creció el 30,36% frente a la rentabilidad del año 2013, todo en base a manejo cuidadoso de costos, precios y políticas de venta que estuvieron monitoreadas cercanamente en especial durante el segundo semestre del año.

En el área de Compras es digno de destacar que se obtuvieron nuevas distribuciones nacionales de marcas líderes como Castrol (para cubrir el mercado de zonas subtropicales y orientales con alta incidencia de transportación en motocicletas), Cabos Fortex para compensar el desabastecimiento de Plastiempaques, Tubos Pacifico como estrategia de negociación de Electrocable, se reincorporó la marca colombiana Dexson y además, se estableció un acuerdo para que nos fabriquen techos de zinc con nuestra marca DHINO.

Como nueva marca para importación se tomó Sata (herramientas manuales) y debido al cierre de la fábrica de tubos de cobre de Chile se hicieron negociaciones sucesivas con Nacobre de México y Paranapanema de Brasil; además, provenientes de la China y de la India se importó un sinnúmero de materiales que permitió reemplazar parte de las compras nacionales, provocando mayor inversión en inventario pero contribuyendo significativamente a la rentabilidad.

En base a gestiones conjuntas de las áreas Comercial y Compras se alcanzaron los objetivos de "rebates" en marcas como FV, Ideal Alambrec, Pinturas Cóndor, Energizer, Electrocable, Plastidor y Plastigama que contribuyeron significativamente a la rentabilidad final de la empresa.

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, siempre buscando optimizar los costos a través de nuevos esquemas ya que permanentemente se tienen presiones de los transportistas por incremento en los valores de los fletes.

A finales del año 2014 contamos con el aporte de 40 camiones que realizaron un promedio de 374 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 2.244 toneladas.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRIFERO

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, aplicando la selección de personal por Competencias y evaluaciones permanentes en base a Gestión de Desempeño.

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 el área de Sistemas de Gestión se ha venido trabajando para reforzar los procesos y procedimientos; se pasó sin problemas una auditoría de control BASC y el hecho más importante alcanzado en el año 2014 es la re-certificación de BASC (Alianza Empresarial para un Comercio Seguro según las siglas en inglés) que es una norma en Control y Seguridad; el trabajo realizado para implementar el sistema de gestión ISO 9001:2008 no se lo culminó debido a información sobre la actualización de la norma a una versión 2015, sin embargo, el trabajo realizado ha permitido ser más formales.

Con el apoyo y control del área de Seguridad y Salud Ocupacional se clasificó para reciclaje 2.528 kg de materiales plásticos, 12.259 kg de materiales como papel y cartón y 2.440 kg de metales. Se requiere trabajar más en beneficio de la salud y seguridad de nuestros empleados ya que, de 2 accidentes reportados en el año 2013, se pasó a tener cuatro accidentes con baja médica y seis accidentes sin baja médica en el año 2014 aunque siendo de poca consideración es el reflejo de una debilidad en dicho proceso.

El área de Crédito y Cobranza ha realizado un trabajo eficiente que ha permitido mejorar el control de la cartera de clientes, disminuyendo significativamente los riesgos de pérdidas económicas.

A pesar del apoyo de un equipo como la Tablet para el área comercial, no se tuvo los resultados esperados ya que la tecnología no permitió tomar los pedidos en línea sino que se convirtió en una fuente de consulta de stock en línea y en apoyo para digitar y enviar los pedidos luego de culminar el trabajo con cada cliente.

El departamento de Contabilidad se mantiene muy bien organizado, con toda la información al día, siempre disponible para los directivos y organismos de control; se mantiene el informe mensual denominado "Reporte Gerencial" que resume los aspectos más importantes de los resultados operativos de la empresa mes a mes. Se han tomado las acciones necesarias para la presentación del balance de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

Se ha avanzado significativamente en el proyecto de creación de una cadena de ferreterías para venta directa al consumidor final y que bien modelada sirva para comercializar franquicias a nivel nacional.

#### **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 2014 se realizaron tres 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:

<b>NUMERO</b>	<b>FECHA</b>	<b>ASUNTO PRINCIPAL</b>
01	12-03-2014	Aprobación para distribución de dividendos.
02	03-04-2014	Informes de Administradores, Comisario, Auditoría Externa año 2013. Nombramiento firma Auditoría Externa y Comisario para 2014. Aprobación balances 2013. Resoluciones sobre destino de resultados.
03	27-05-2014	Aprobar préstamo en Banco Bolicariano por US\$200.000.

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



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

## 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, terreno de Quito y una parte del inventario existente en bodega.

En el año 2014 se realizó la segunda emisión de obligaciones a través de la Bolsa de Valores de Quito por un monto máximo de US\$ 5'000.000 de los cuales hasta finales de año se colocaron US\$ 2'438.800, aspirando a colocar el la diferencia en el período restante.

## IX SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DE 2014

La información utilizada para el presente análisis corresponde a los Estados Financieros auditados del año 2014, 2013, 2012, 2011.

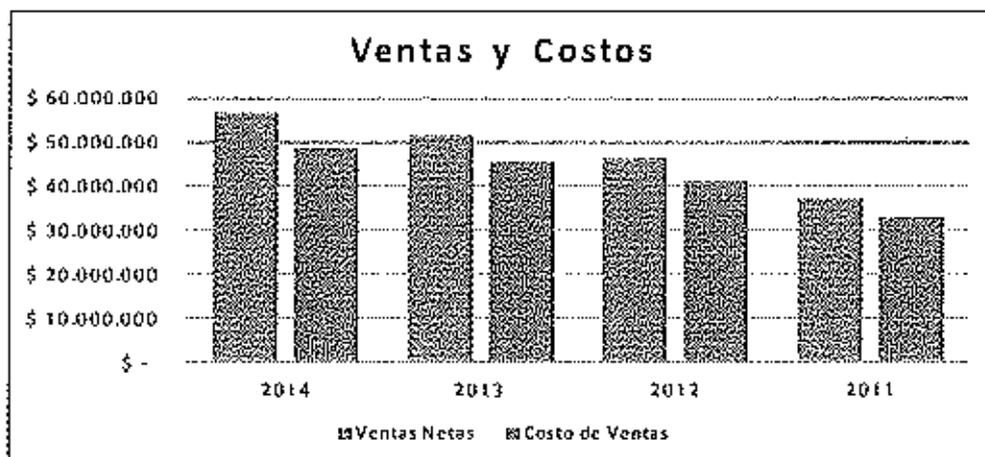
### Análisis de Resultados

Las ventas netas en el año 2014 ascienden a US\$ 56.91 millones, presentando un incremento del 9,84% respecto del año 2013 donde se alcanzó un valor neto de US\$ 51.81 millones, lo que demuestra un crecimiento importante dado fundamentalmente por las estrategias de crecimiento en la fuerza de ventas, mayor cobertura a nivel nacional y precios más competitivos.

Los costos en el año 2014 representan el 85,54% de las ventas netas, con un valor de US\$ 48.68 millones, en el año 2013 los costos fueron de 86,34% con un valor de US\$ 44.73 millones, lo que demuestra que la empresa conforme pasa el tiempo va optimizando sus operaciones y a la vez posicionándose en el mercado, logra mejorar progresivamente su margen bruto, pues por un lado va ganando capacidad de negociación y fijación de precios y por otro lado va mejorando las condiciones con sus proveedores.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO



Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2014	2013	2012	2011
<b>Ventas Netas</b>	\$ 56,917,860	\$ 51,818,474	\$ 46,332,772	\$ 37,423,722
<b>Costo de Ventas</b>	\$ 48,688,280	\$ 45,825,054	\$ 41,314,306	\$ 32,969,404

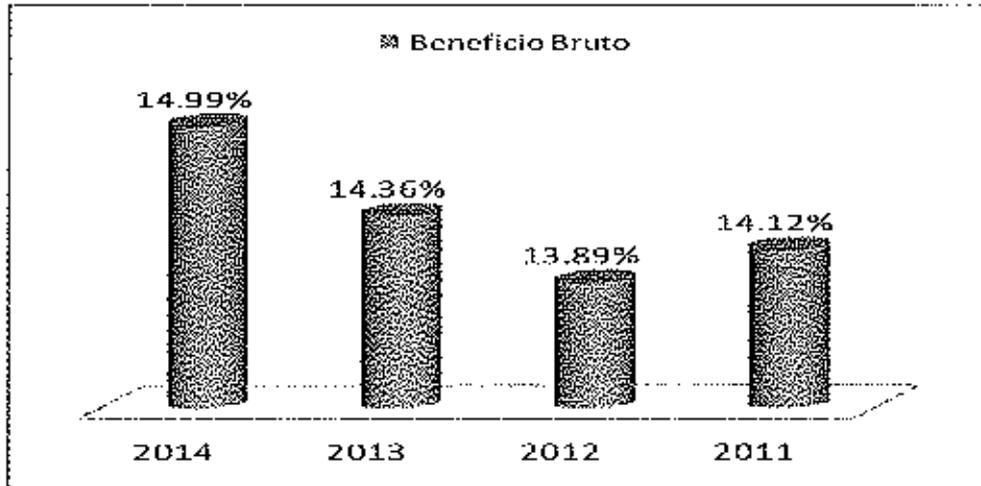
A pesar que el año 2014 se presentó complicado para todos los sectores del país se obtuvo un incremento en ventas del 9,84% con relación al 2013 y comparando el año 2013 con el 2012 el incremento fue de 11,84%.

	2014	2013
<b>Ventas Netas</b>	9,84%	11,84%

La utilidad bruta que genera la empresa en cada ejercicio económico permite que se cubra plenamente los gastos operacionales, en el año 2014 esta utilidad alcanza el 14,99% con relación a las ventas netas mientras que en el año 2013 fue de 14,36%, en el 2012 fue de 13,89% y en el 2011 del 14,12% lo que demuestra plenamente un adecuado manejo de los costos.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO



Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2014	2013	2012	2011
Utilidad Bruta	\$ 9,708,739	\$ 7,266,254	\$ 6,351,620	\$ 5,202,807

El crecimiento de las actividades ha determinado mayores requerimientos de gastos es por esta razón que se tuvo un incremento de 8,00% en el total de gastos de explotación (administrativos, ventas y bodega) con relación al año 2013, se puede mencionar que se ha trabajado en el control de los mismos y todos estos gastos incurridos han sido los estrictamente necesarios para el normal funcionamiento de la empresa, el total de gastos de explotación representan el 11,38% con relación a las ventas netas, en el año 2013 representaban el 11,58% con relación a las ventas netas.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO



Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2014	2013	2012	2011
<b>Gastos de Explotación</b>	<b>\$ 6,479,435</b>	<b>\$ 5,999,129</b>	<b>\$ 4,643,123</b>	<b>\$ 3,735,001</b>
	11.38%	11.58%	10.02%	9.98%

Durante el año 2014 ha existido un trabajo arduo en el control de todos los gastos, por esta razón podemos mencionar que en los gastos administrativos en comparación al año 2013 presentan el 7,43% de incremento principalmente se da por los pagos efectuados por ISD (Impuesto Salida de Divisas).

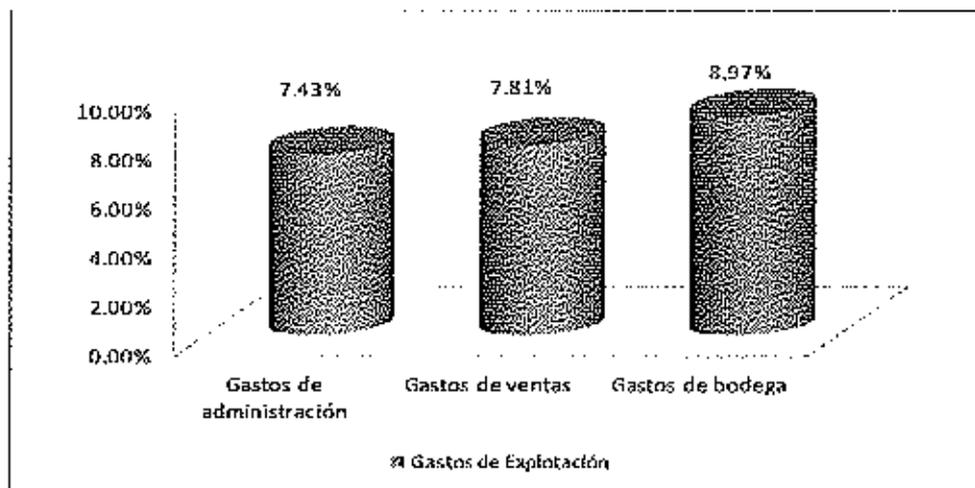
Los gastos de venta representan el 7,81% con relación al año 2013 de igual manera este incremento fue debido al aumento sobre todo del personal de ventas, comisiones, aumentos en los arriendos de las bodegas; cabe mencionar que el gasto del 2013 fue del 11,48% con relación al 2012, lo que demuestra que en el año 2014 ha existido un mejor manejo de este grupo de gastos.

Para el 2014 en los gastos de bodega existió un incremento de 8,97% en comparación al año 2013 esto sucedió principalmente por el incremento de las ventas ya que esto genera que se incurra en Gastos Fletes Mercadería Clientes y Proveedores, Gastos Mantenimiento Bodega, Gastos Transporte Importaciones, Gastos Gestión de Importaciones, Gastos Sueldos Unificados, Horas Extras y Beneficios de Ley, Gastos Estibación Mercadería, Gastos Alimentación Bodega, Gastos elementos de seguridad y protección, entre los principales; en el año 2013 este grupo de gastos representaron el 26,69% de incremento en comparación al año 2012.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

En la línea final la suma de todos estos gastos generó que exista un incremento total en Gastos de Explotación del 8,01% en comparación al año 2013.



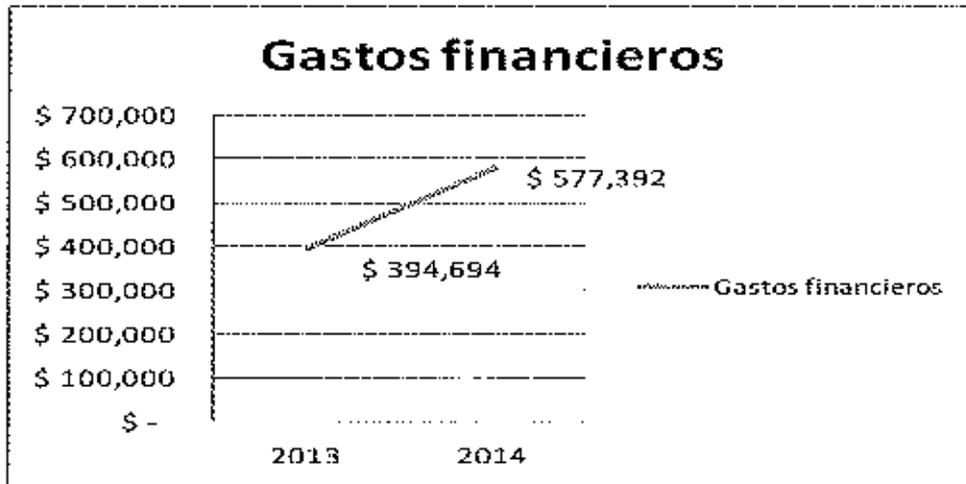
Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2014	2013	VARIACIÓN	
Gastos de administración	\$ 2,607,357	\$ 2,427,083	\$ 180,274	7.43%
Gastos de ventas	\$ 1,907,912	\$ 1,769,633	\$ 138,279	7.81%
Gastos de bodega	\$ 1,964,166	\$ 1,802,413	\$ 161,753	8.97%

En el 2014 el grupo de los gastos financieros tuvieron un incremento considerable del 46,29% en relación al año 2013, esto debido al aumento de préstamos generados con la Banca privada y a la Segunda Emisión de Obligaciones realizada en el año.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO



Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2013	2014	VARIACIÓN	
Gastos financieros	\$ 394,694	\$ 577,392	\$ 182,698	46,29%

En el 2014 la utilidad antes de impuestos (EBT) alcanza US\$ 2.08 millones, que representa el 3,66% de las ventas netas; existiendo un incremento del 30,36% con respecto al año 2013.



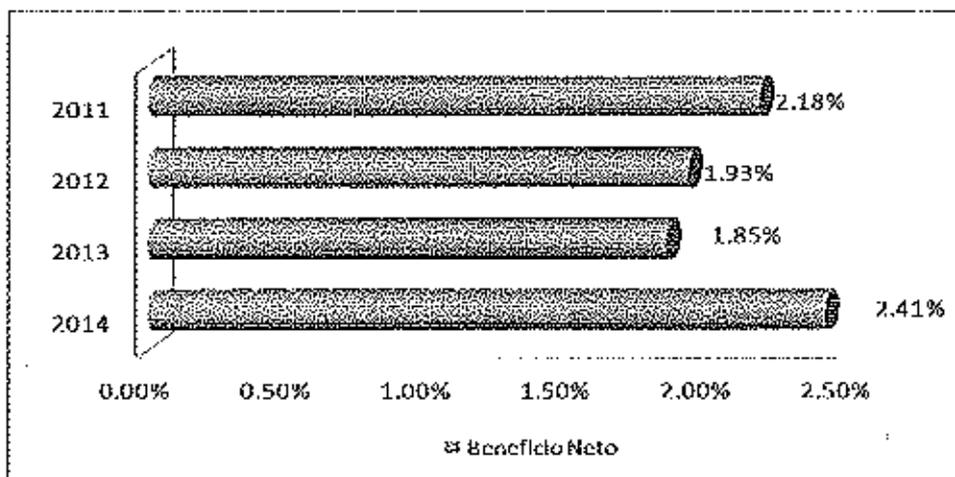
**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRTERO



Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2014	2013	2012	2011
	\$ 2,083,920	\$ 1,598,536	\$ 1,365,127	\$ 1,264,724
Utilidad antes de Impuestos - EBT	3.66%	3.08%	2.95%	3.38%

De esta forma, se puede observar que la utilidad neta (luego de participación laboral e impuestos) mejora en términos monetarios y frente a las ventas netas, pues pasa de representar el 1,85% en el 2013, con un valor de US\$ 0.95 millones; al 2,41% para el 2014 con US\$ 1.37 millones.





**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

Fuente: MEGAPROFER S.A.

	2014	2013	2012	2011
	\$ 1,374,537	\$ 959,524	\$ 893,476	\$ 817,012
Beneficio Neto	2.41%	1.85%	1.93%	2.18%

### Análisis del Balance General

Los activos totales de la empresa año tras año presentan un crecimiento continuo, pasando de US\$ 19.57 millones en el año 2013 a US\$ 22.09 millones para el 2014, las cuentas más representativas son:

**Cuentas por Cobrar (Clientes):** Constituidas principalmente por las ventas a crédito a clientes, que ascienden a la suma de US\$ 10.89 millones y que significan el 53,53% de los activos corrientes y el 49,28% de los activos totales.

**Inventarios:** En esta cuenta se registra el inventario para la venta, rubro que alcanza un valor de US\$ 7.77 millones y que representa el 38,21% de los activos corrientes y el 35,18% con respecto al activo total.

En los Activos Fijos Netos ha existido un incremento en los grupos de terrenos y vehículos en relación al 2013.

Activo	2014	% Act. Total	% Act. Corriente
Clientes	\$ 10,890,113	49.28%	53.53%
Inventarios	\$ 7,774,155	35.18%	38.21%
<b>T. Activo Corriente</b>	<b>\$ 20,343,279</b>		

Fuente: MEGAPROFER S.A.

Los pasivos totales de la empresa desde el inicio de las operaciones han sido financiados en su mayoría por los proveedores, en el año 2014 el total de obligaciones representan el 72,82%, donde alcanzaron un valor de US\$ 16.09 millones. Las cuentas más representativas son:

**Cuentas por Pagar Comerciales:** Constituidas principalmente por compras a crédito a proveedores, que ascienden a la suma de US\$ 8.73 millones a diciembre de 2014 y que significan el 65,42% de los pasivos corrientes y el 39,51% con relación al total de



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

los activos. Vale señalar que este rubro es la cuenta dominante dentro de los pasivos durante todo el periodo analizado.

**Obligaciones Financieras y Bancarias:** En esta cuenta se registra los créditos que la empresa ha contraído con instituciones bancarias, las que suman US\$ 3.85 millones a diciembre de 2014 que significan el 28,90% de los pasivos corrientes y el 17,46% con relación a los activos totales.

Los pasivos no corrientes al 2014 están constituidos por Emisión de Obligaciones y préstamos a largo plazo por parte de la banca privada, que con un valor de US\$ 2.74 millones representan el 12,42% con relación a los activos totales.

<b>Total Activos</b>	<b>\$ 22,096,846</b>
----------------------	----------------------

Pasivo	2014	% Pas. Corriente	% Act. Total
Proveedores	\$ 8,731,185	65.42%	39.51%
Obligaciones Bancarias	\$ 3,857,264	28.90%	17.46%
<b>T. Pasivo Corto Plazo</b>	<b>\$ 13,345,902</b>	<b>60.40%</b>	

Pasivo	2014	% Pas. LP	% Act. Total
Emisión de Obligaciones	\$ 1,829,000	66.64%	8.28%
Préstamos Bancarios LP	\$ 756,813	27.58%	3.42%
<b>T. Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 2,744,525</b>	<b>12.42%</b>	

<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 16,090,426</b>	<b>72.82%</b>
---------------------	----------------------	---------------

Fuente: MEGAPROFER S.A.

El patrimonio de la empresa presenta igualmente una tendencia creciente desde el inicio de las actividades y para el 2014 llega a US\$ 6.00 millones. El crecimiento del patrimonio se da fundamentalmente por la acumulación de utilidades de cada ejercicio económico.

	2014	2013	2012	2011
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 6,006,420</b>	<b>\$ 4,649,987</b>	<b>\$ 3,890,464</b>	<b>\$ 2,982,841</b>



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

**INDICADORES FINANCIEROS**

**ANALISIS FINANCIERO**

**1- Ratios de Operación o Actividad**

	2014	2013	2012
Rotación de clientes=	5.23	4.88	5.11
Rotación de proveedores=	5.46	5.51	5.74
Rotación de inventario=	6.26	7.28	9.36
Días promedio de cobro=	69	74	71
Días promedio de pago=	66	65	63
Días promedio de inventario=	57	49	38
Ciclo de Conversión del Efectivo=	60	58	46

**2- Ratios de Rentabilidad**

	2014	2013	2012
Margen de Rentabilidad Bruta=	14.90	14.00	13.80
Margen de Rentabilidad Neta=	2.41	1.92	1.93
Rendimiento de los Activos=	16.11	19.09	22.91
Rendimiento de los Recursos Propios=	22.88	21.42	22.97

**Evaluación Integral del Negocio: La Identidad Dupont**

ROE=	22.88	21.42	22.97
------	-------	-------	-------

**3- Ratios de Endeudamiento**

	2014	2013	2012
Endeudamiento sobre el Patrimonio= (D/E)	113.55	177.05	105.68
Endeudamiento sobre los Activos= (D/A)	53.17	55.96	51.38

**4- Ratios de Liquidez**

	2014		
Razón Corriente o de solvencia =	1.52	1.35	1.40
Prueba Ácida =	0.94	0.80	0.99
Razón de caja =	0.02	0.03	0.00

Fuente: MEGAPROFER S.A.

**INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

**Ratios de Operación o Actividad**

Rotación de Clientes.- Se logra cobrar a nuestros clientes 5,23 veces en el año.

Días promedio de cobro.- La empresa tuvo un promedio de cobro de 69 días en el año 2014.

Rotación de Proveedores.- Durante el año hemos cancelado 5,46 veces a nuestros proveedores.

Días promedio de pago.- La empresa cancela sus obligaciones con los proveedores en 66 días promedio al año.

Rotación de Inventarios.- En el año se ha logrado vender 6,26 veces el inventario disponible.

Días promedio de inventario.- En un lapso de 57 días la empresa mueve su mercadería durante el año.



## **MEGAPROFER S.A.**

PROVEEDOR FERRETERO

**Ciclo de Conversión del Efectivo.**- La empresa tiene una demora de 60 días para generar efectivo.

### **Ratios de Rentabilidad**

**Margen de Rentabilidad Bruta.**- Este indicador ha tenido una mejora continua, en el año 2014 la utilidad bruta alcanza el 14,99% es decir existió un incremento de 7,10% con relación al año 2013.

**Margen de Rentabilidad Neta.**- Para el año 2014 la utilidad neta después de participación trabajadores e impuestos es de 2,41% dándose un incremento con relación al año 2013 del 30,30%.

**Rendimiento de los Activos (ROA).**- en este año la capacidad de los activos para producir resultados operativos fue de 16,11%.

**Rendimientos de los Recursos Propios (ROE).**- La rentabilidad que posee la inversión de los accionistas en el 2014 generó un 22,88%.

### **Ratios de Endeudamiento**

**Endeudamiento sobre el Patrimonio.**- Este indicador nos demuestra que la empresa tiene comprometido el 113,55% de su Patrimonio, a pesar de estar endeudada no posee un riesgo de iliquidez.

**Endeudamiento sobre el Activo.**- En el año 2014 el 53,17% de los activos totales se encuentra financiada con deuda onerosa, el restante 46,83% son recursos propios aportados por los accionistas.

### **Ratios de Liquidez**

**Razón corriente o de solvencia.**- La empresa en el 2014 posee US\$ 1.52 lo que significa que por cada dólar corriente que debe tiene capacidad de pago de \$ 1.52 es decir un excedente de 0,52 centavos.

**Prueba ácida.**- Si restamos el inventario al activo corriente nos encontramos que la empresa posee US\$ 0.94, lo que significa que puede solo cubrir sus pasivos corrientes a razón de 0.94 a 1.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

Razón de Caja.- Por la magnitud de la empresa y de sus movimientos para cancelar las deudas corrientes solo posee US\$ 0,01 para cada dólar de endeudamiento.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Como principales fuentes de financiamiento de la empresa podemos citar a las siguientes:

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social), el cuál asciende a la suma de \$ 860.000,00.

La fuente de financiamiento más fuerte y común durante todos los años son los Proveedores y actualmente equivale al 39,51% del total de los Activos, se genera mediante la adquisición o compra de inventarios que la empresa utiliza en su operación diaria.

Podemos citar también las utilidades no distribuidas a los accionistas, las reservas legales y la utilidad generada en el ejercicio.

Se encuentra también los créditos de la banca privada los cuales equivalen al 17,46% en el corto plazo y el 3,42% a largo plazo con relación al total de los activos y están respaldados con prendas de inventario e hipotecas reales.

Finalmente podemos mencionar que la incursión de la empresa en la Bolsa de Valores a través de la Segunda Emisión de Obligaciones se constituyo en una fuente de financiamiento extra para el funcionamiento y crecimiento de la empresa.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRIFERO

**ANEXOS**

<b>MEGAPROFER S.A.</b>					
<b>Balance General</b>					
<b>Análisis Horizontal</b>		<b>DICIEMBRE</b>			
<b>Activo</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>\$</b>	<b>%</b>	
Caja	\$ 140,798.02	\$ 394,885.03	\$ (243,867.01)	-63.40%	
Clientes	\$ 10,890,113.40	\$ 10,809,902.10	\$ 280,211.30	2.64%	
Cuentas por Cobrar	\$ 385,028.21	\$ 478,700.80	\$ (91,674.69)	-19.23%	
Inventarios	\$ 7,774,155.40	\$ 6,292,375.57	\$ 1,481,779.83	23.55%	
Anticipo Proveedores Impo	\$ 858,809.03	\$ 540,797.81	\$ 318,011.22	58.80%	
Seguros Prepagados	\$ 29,552.50	\$ 35,046.16	\$ (5,493.66)	-15.68%	
Otros activos corrientes	\$ 264,824.86	\$ 211,500.00	\$ 53,324.86	25.21%	
<b>T. Activo Corriente</b>	<b>\$ 20,343,279.42</b>	<b>\$ 18,550,987.57</b>	<b>\$ 1,792,291.85</b>	<b>9.66%</b>	
<b>Activos Fijos</b>					
Terrenos	\$ 725,000.00	\$ 225,000.00	\$ 500,000.00	222.22%	
Edificios	\$ 650,000.00	\$ 650,000.00	\$ -	0.00%	
Muebles de Oficina	\$ 75,733.39	\$ 75,733.39	\$ -	0.00%	
Equipos de Oficina	\$ 24,744.84	\$ 22,144.84	\$ 2,600.00	11.74%	
Equipos de Computación	\$ 52,586.36	\$ 51,368.20	\$ 1,218.16	2.37%	
Vehículos	\$ 398,580.43	\$ 168,902.56	\$ 241,877.87	154.03%	
Maquinarias	\$ 73,275.76	\$ 72,205.22	\$ 1,070.54	1.48%	
Deprec. Acumulada	\$ (288,299.17)	\$ (259,313.83)	\$ (28,955.34)	11.18%	
Software	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ -	0.00%	
<b>T.Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 1,715,621.61</b>	<b>\$ 998,010.38</b>	<b>\$ 717,611.23</b>	<b>71.80%</b>	
<b>T.Activo otros Activos</b>	<b>\$ 37,945.34</b>	<b>\$ 26,805.49</b>	<b>\$ 11,139.85</b>	<b>41.56%</b>	
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 22,096,846.37</b>	<b>\$ 19,575,803.44</b>	<b>\$ 2,521,042.93</b>	<b>12.89%</b>	
<b>Pasivo</b>					
Proveedores	\$ 8,731,185.15	\$ 8,649,976.38	\$ 81,208.77	0.94%	
Gastos Acumulados	\$ 591,193.35	\$ 462,553.34	\$ 128,640.01	27.81%	
Impuestos por Pagar	\$ 123,764.10	\$ 51,932.07	\$ 71,832.03	138.32%	
Deuda de Corto Plazo	\$ 42,495.26	\$ 36,283.58	\$ 6,211.67	8.18%	
Obligaciones Bancarias	\$ 3,857,264.04	\$ 4,543,720.08	\$ (686,456.04)	-15.11%	
<b>T. Pasivo Corto Plazo</b>	<b>\$ 13,345,901.90</b>	<b>\$ 13,747,465.46</b>	<b>\$ (401,563.56)</b>	<b>-2.92%</b>	
<b>Pasivo Largo Plazo</b>					
Préstamos Accionistas	\$ -	\$ 42,326.56	\$ (42,326.56)	-100.00%	
Emisión de Obligaciones	\$ 1,829,000.00	\$ 600,000.04	\$ 1,328,999.96	265.80%	
Préstamos Bancarios LP	\$ 758,812.58	\$ 516,897.90	\$ 239,914.68	46.41%	
Pasivos largo plazo	\$ 158,712.00	\$ 119,126.00	\$ 39,586.00	33.23%	
<b>T. Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 2,744,524.55</b>	<b>\$ 1,178,350.50</b>	<b>\$ 1,566,174.05</b>	<b>132.91%</b>	
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 16,090,426.45</b>	<b>\$ 14,925,816.96</b>	<b>\$ 1,164,610.49</b>	<b>7.80%</b>	
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	\$ 860,000.00	\$ 860,000.00	\$ -	0.00%	
Reservas	\$ 380,991.76	\$ 399,096.76	\$ (18,105.00)	-4.54%	
Utilidades Acumuladas	\$ 3,390,890.72	\$ 2,527,319.34	\$ 863,571.38	34.17%	
"Utilidad del Ejercicio"	\$ 1,374,537.44	\$ 863,571.38	\$ 510,966.06	58.17%	
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 6,006,419.92</b>	<b>\$ 4,649,987.46</b>	<b>\$ 1,356,432.44</b>	<b>29.17%</b>	
<b>Total Pas. + Patri.</b>	<b>\$ 22,096,846.37</b>	<b>\$ 19,575,803.44</b>	<b>\$ 2,521,042.93</b>	<b>12.89%</b>	



# MEGAPROFER S.A.

PROVEEDOR FERRETERO

MEGAPROFER S.A.				
Balance General				
ANALISIS VERTICAL		DICIEMBRE		
Activo	2014	%	2013	%
Caja	\$ 140,798.02	0.64%	\$ 384,665.03	1.97%
Clientes	\$ 10,890,113.40	49.28%	\$ 10,809,802.10	54.20%
Cuentas por Cobrar	\$ 385,026.21	1.74%	\$ 476,700.90	2.44%
Inventarios	\$ 7,774,155.40	35.18%	\$ 8,292,375.57	32.14%
Anticipo Proveedores Impto	\$ 858,809.03	3.89%	\$ 540,797.81	2.78%
Seguros Propagados	\$ 29,582.50	0.13%	\$ 35,048.15	0.18%
Otros activos corrientes	\$ 264,824.86	1.20%	\$ 211,500.00	1.08%
<b>T. Activo Corriente</b>	<b>\$ 20,343,279.42</b>	<b>92.06%</b>	<b>\$ 18,550,987.57</b>	<b>94.76%</b>
<b>Activos Fijos</b>				
Terrenos	\$ 775,000.00	3.28%	\$ 225,000.00	1.15%
Edificios	\$ 650,000.00	2.94%	\$ 650,000.00	3.32%
Muebles de Oficina	\$ 75,733.39	0.34%	\$ 75,733.39	0.39%
Equipos de Oficina	\$ 24,744.84	0.11%	\$ 22,144.84	0.11%
Equipos de Computación	\$ 52,586.36	0.24%	\$ 51,368.20	0.26%
Vehículos	\$ 398,580.43	1.80%	\$ 158,902.53	0.80%
Maquinarias	\$ 73,275.76	0.33%	\$ 72,205.22	0.37%
Deprec. Acumulada	\$ (288,299.17)	-1.30%	\$ (269,343.83)	-1.32%
Software	\$ 4,000.00	0.02%	\$ 4,000.00	0.02%
<b>T.Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 1,715,821.01</b>	<b>7.76%</b>	<b>\$ 999,019.36</b>	<b>5.10%</b>
<b>T.Activo otros Activos</b>	<b>\$ 37,945.34</b>	<b>0.17%</b>	<b>\$ 28,805.49</b>	<b>0.14%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 22,096,846.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>\$ 19,575,803.44</b>	<b>100.00%</b>
<b>Pasivo</b>				
Proveedores	\$ 8,731,185.15	39.51%	\$ 8,649,978.38	44.19%
Gastos Acumulados	\$ 591,193.35	2.68%	\$ 482,553.34	2.36%
Impuestos por Pagar	\$ 123,784.10	0.56%	\$ 61,932.07	0.27%
Deuda de Corto Plazo	\$ 42,495.26	0.19%	\$ 39,283.59	0.20%
Obligaciones Bancarias	\$ 3,857,264.04	17.46%	\$ 4,543,720.08	23.21%
<b>T. Pasivo Corto Plazo</b>	<b>\$ 13,345,901.90</b>	<b>60.40%</b>	<b>\$ 13,747,465.46</b>	<b>70.23%</b>
<b>Pasivo Largo Plazo</b>				
Préstamos Accionistas	\$ -	0.00%	\$ 42,328.58	0.22%
Emisión de Obligaciones	\$ 1,829,000.00	8.28%	\$ 500,000.04	2.55%
Préstamos Bancarios LP	\$ 756,612.55	3.42%	\$ 516,897.90	2.64%
Pasivos largo plazo	\$ 158,712.00	0.72%	\$ 119,126.00	0.61%
<b>T. Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 2,744,524.55</b>	<b>12.42%</b>	<b>\$ 1,178,350.50</b>	<b>6.02%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 16,090,426.45</b>	<b>72.82%</b>	<b>\$ 14,925,815.96</b>	<b>76.25%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital Social	\$ 860,000.00	3.89%	\$ 860,000.00	4.39%
Reservas	\$ 399,991.76	1.72%	\$ 399,096.76	2.04%
Utilidades Acumuladas	\$ 3,399,890.72	15.35%	\$ 2,527,319.34	12.91%
"Utilidad del Ejercicio"	\$ 1,374,537.44	6.22%	\$ 863,571.38	4.41%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 6,008,419.92</b>	<b>27.18%</b>	<b>\$ 4,649,987.48</b>	<b>23.75%</b>
<b>Total Pas. + Patr.</b>	<b>\$ 22,096,846.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>\$ 19,575,803.44</b>	<b>100.00%</b>



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

MEGAPROFER S.A.				
Estado de Resultados				
ANALISIS EN FORMA HORIZONTAL				
	2014	2013	\$	%
ventas brutas	\$ 58.220.429,31	\$ 53.462.182,31	\$ 4.758.247,00	8,90%
descuentos en ventas	\$ 298.109,75	\$ 484.008,88	\$ (185.899,13)	-38,41%
devoluciones en ventas	\$ 1.004.519,51	\$ 1.159.699,55	\$ (155.180,04)	-13,38%
<b>Ventas Netas</b>	<b>\$ 56.917.800,05</b>	<b>\$ 51.818.473,88</b>	<b>\$ 5.099.326,17</b>	<b>9,84%</b>
<b>Costo de Ventas</b>				
Inventario Inicial	\$ 6.292.375,57	\$ 4.424.194,10	\$ 1.868.181,47	42,23%
Compras	\$ 50.119.610,55	\$ 46.607.425,30	\$ 3.512.185,25	7,54%
Inventario Final	\$ 7.723.705,96	\$ 6.292.375,57	\$ 1.431.330,39	22,75%
<b>costo de mercaderías vendidas (*)</b>	<b>\$ 48.688.280,16</b>	<b>\$ 44.739.243,83</b>	<b>\$ 3.949.036,33</b>	<b>8,83%</b>
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>\$ 8.229.519,89</b>	<b>\$ 7.079.230,05</b>	<b>\$ 1.150.289,84</b>	<b>16,25%</b>
Otros Beneficios	\$ 240.214,23	\$ 173.469,48	\$ 66.744,75	38,48%
<b>Gastos</b>				
gastos de administración	\$ 1.828.459,90	\$ 1.696.999,37	\$ 131.460,53	7,75%
gastos de ventas	\$ 1.909.257,06	\$ 1.769.633,02	\$ 139.624,04	7,89%
gastos de bodega	\$ 1.962.066,27	\$ 1.802.412,80	\$ 159.653,47	8,86%
<b>Total gastos de Explotación</b>	<b>\$ 5.699.783,23</b>	<b>\$ 5.269.045,19</b>	<b>\$ 430.738,04</b>	<b>8,17%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 2.769.950,89</b>	<b>\$ 1.983.654,34</b>	<b>\$ 786.296,55</b>	<b>39,64%</b>
depreciación	\$ 98.274,62	\$ 86.376,80	\$ 11.897,82	13,77%
<b>EBIT</b>	<b>\$ 2.671.676,27</b>	<b>\$ 1.897.277,54</b>	<b>\$ 774.398,73</b>	<b>40,82%</b>
Gastos financieros	\$ 577.553,51	\$ 394.694,15	\$ 182.859,36	46,33%
<b>EBT</b>	<b>\$ 2.094.122,76</b>	<b>\$ 1.502.583,39</b>	<b>\$ 591.539,37</b>	<b>39,37%</b>
Impuestos (15%)	\$ 314.118,41	\$ 225.387,51	\$ 88.730,91	39,37%
Impuestos (23%)	\$ 391.600,96	\$ 280.983,09	\$ 110.617,86	39,37%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>\$ 1.388.403,39</b>	<b>\$ 996.212,79</b>	<b>\$ 392.190,60</b>	<b>39,37%</b>



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRERERO

<b>MEGAPROFER S.A.</b>				
<b>Estado de Resultados</b>				
<b>ANALISIS VERTICAL</b>				
	2014	%	2013	%
ventas brutas	\$ 58.220.429,31		\$ 53.462.182,31	
descuentos en ventas	\$ 298.109,75		\$ 484.008,88	
devoluciones en ventas	\$ 1.004.519,51		\$ 1.159.699,55	
<b>Ventas Netas</b>	<b>\$ 56.917.800,05</b>	<b>100,0%</b>	<b>\$ 51.818.473,88</b>	<b>100,0%</b>
<b>Costo de Ventas</b>				
Inventario Inicial	\$ 6.292.375,57	11,06%	\$ 4.424.194,10	8,54%
Compras	\$ 50.119.610,55	88,06%	\$ 46.607.425,30	89,94%
Inventario Final	\$ 7.723.705,96	13,57%	\$ 6.292.375,57	12,14%
<b>costo de mercaderías vendidas (*)</b>	<b>\$ 48.688.280,16</b>	<b>85,54%</b>	<b>\$ 44.739.243,83</b>	<b>86,34%</b>
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>\$ 8.229.519,89</b>	<b>14,46%</b>	<b>\$ 7.079.230,05</b>	<b>13,66%</b>
<b>Otros Beneficios</b>	<b>\$ 240.214,23</b>	<b>0,42%</b>	<b>\$ 173.469,48</b>	<b>0,33%</b>
<b>Gastos</b>				
gastos de administración	\$ 1.828.459,90	3,21%	\$ 1.696.999,37	3,27%
gastos de ventas	\$ 1.909.257,06	3,35%	\$ 1.769.633,02	3,42%
gastos de bodega	\$ 1.962.066,27	3,45%	\$ 1.802.412,80	3,48%
<b>Total gastos de Explotación</b>	<b>\$ 5.699.783,23</b>	<b>10,01%</b>	<b>\$ 5.269.045,19</b>	<b>10,17%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 2.769.950,89</b>	<b>4,87%</b>	<b>\$ 1.983.654,34</b>	<b>3,83%</b>
depreciación	\$ 98.274,62	0,17%	\$ 86.376,80	0,17%
<b>EBIT</b>	<b>\$ 2.671.676,27</b>	<b>4,69%</b>	<b>\$ 1.897.277,54</b>	<b>3,66%</b>
Gastos financieros	\$ 577.553,51	1,01%	\$ 394.694,15	0,76%
<b>EBT</b>	<b>\$ 2.094.122,76</b>	<b>3,68%</b>	<b>\$ 1.502.583,39</b>	<b>2,90%</b>
Impuestos (15%)	\$ 314.118,41	0,55%	\$ 225.387,51	0,43%
Impuestos (22%)	\$ 391.600,96	0,69%	\$ 280.983,09	0,54%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>\$ 1.388.403,39</b>	<b>2,44%</b>	<b>\$ 996.212,79</b>	<b>1,92%</b>



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

## X RECOMENDACIONES

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

- Seguir incursionando en el Mercado de Valores para Emitir Obligaciones que permita tener una alternativa de financiamiento más conveniente que el esquema actual con Bancos.
- Elaborar un nuevo diagnóstico situacional de la empresa y emprender en acciones que permitan mejorar su desempeño.
- Emprender en la construcción de un nuevo centro de distribución, acorde a las necesidades actuales y futuras del mercado, aprovechando el terreno que la compañía dispone en el norte de la ciudad de Ambato.
- Capacitar al personal de las diferentes áreas en aspectos motivacionales y de liderazgo.
- Capacitar técnicamente al personal de ventas para lograr mejores resultados.
- Optimizar inventarios de cada bodega con el fin de mejorar su funcionamiento.
- Incrementar el número de vendedores en lugares donde aún no tenemos presencia o somos débiles y lograr mayor productividad en general con todos.
- Incrementar sobre todo el volumen de importaciones ampliando la cantidad de materiales que se ha comprado hasta el momento. Buscar proveedores que puedan fabricar productos de acuerdo a los nuevos Reglamentos Técnicos vigentes.
- 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 y que se dará en el año 2015 en base al ERP que se está desarrollando para Megaprofer por parte de la empresa Alquimiasoft.
- Identificar los materiales que aportan con un mayor margen de rentabilidad con el fin de potencializar su comercialización.



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRERERO

- Ampliar cobertura comercial en ciudades como Guayaquil, Cuenca, Tulcán, Quevedo, Babahoyo y otras que aún no tienen resultados comerciales significativos.
- Controlar y mejorar los márgenes de rentabilidad en todas las líneas de productos con el fin de garantizar la estabilidad de la empresa en el mercado ya que vamos convirtiéndonos en referentes de precios del mercado.
- Debido al cambio de la matriz productiva en el Ecuador es necesario proyectar la generación de nuevos negocios como la fabricación de materiales del segmento ferretero y que además sirvan como base para tener mayores oportunidades de importación en otras partidas.
- Se debe analizar la posibilidad de incursionar en nuevos mercados como el Industrial y el de la construcción de grandes proyectos habitacionales como base de un mayor crecimiento.
- Se debe seguir buscando la posibilidad de importar marcas que actualmente se comercialicen en Ecuador o que estemos comprando localmente

Todo lo anotado definitivamente será factible lograrlo con el aporte comprometido de los integrantes de la empresa.

## **XI CONCLUSIONES**

- Considero que durante el año 2014 se han cumplido gran parte de las metas propuestas, destacando que la consecución de resultados positivos nos tranquiliza y nos compromete para el ejercicio siguiente en el que seguro vamos a ser mejores porque tenemos el capital humano necesario y además, en permanente capacitación.
- El incremento de la rentabilidad general de la empresa se constituye en un referente de la capacidad de gestión de toda la organización y debe servir como base para hacer de Megaprofer una empresa sustentable en el tiempo.
- No se logró alcanzar la meta de ventas, sin embargo el crecimiento alcanzado es un reto para mejorar en el año 2015.



**MEGAPROFER S.A.**

PROVEEDOR FERRIFERO

- Nuestras relaciones con los bancos se encuentran en excelentes condiciones sin embargo, debemos seguir aprovechando la posibilidad de emitir Obligaciones en la Bolsa de Valores.
- Se debe seguir buscando mejores oportunidades de negocio con nuestros proveedores y con nuestros clientes, resaltando la necesidad de realizar transacciones de montos importantes buscando mantener una relación a largo plazo, buscando consensos y acuerdos para bajar los costos de materiales con proveedores que permitan tener posibilidad de mejorar condiciones con nuestros clientes.
- Se debe fortalecer el conocimiento del mercado interno y externo como base de la toma de decisiones oportunas.
- La potencialización de las importaciones y la reducción de costos operativos es el camino a seguir porque nos permitirá en el corto y mediano plazo obtener mejores índices de rentabilidad.

Definitivamente 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,

Ing. Francisco Villacreses Ramos

GERENTE GENERAL

