



**MEGAPROFER S.A.**  
PROVEEDOR FERRETERO

# **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL**

**PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 10 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL  
2017**

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 someter a su consideración el informe de las actividades correspondiente al ejercicio económico 2017.

Dr. Edison Gutiérrez Tobar

GERENTE GENERAL

## **I ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA**

MEGAPROFER S.A. es empresa ambateña que opera y desarrolla actividades comerciales en todo el territorio ecuatoriano, se especializa en ofrecer un Mega-servicio en el sector ferretero, eléctrico y de construcción con materiales y marcas líderes que buscan satisfacer las necesidades de sus clientes, cuenta con una importante cadena logística que ha permitido consolidar la marca Megaprofer en el sector ferretero ecuatoriano siendo ésta consolidación una base fundamental para alcanzar sus metas.

Hace 22 años MEGAPROFER S.A. inicia sus actividades comerciales con el nombre de Mi Ferretería en la ciudad de Ambato ofreciendo al consumidor final una cantidad limitada de materiales. 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.

En el año 2004 se adquirió un local propio en el centro de la ciudad de Ambato para oficinas y bodegas, con el fin de concentrar operaciones y fortalecer paulatinamente el crecimiento en zonas más lejanas como Pichincha, Morona Santiago, Napo, Orellana, Sucumbios e Imbabura.

En el año 2007 se genera la idea de salir del centro de la ciudad y se inicia la construcción de una bodega cubierta de mil doscientos metros cuadrados y oficinas amplias de cuatrocientos metros cuadrados, de esta manera se toma la decisión de formar una empresa grande a nivel nacional y en este mismo año se crea y se inscribe el nombre de MEGAPROFER S.A. iniciando operaciones efectivas en Feb de 2008.

Este cambio 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.

## **II BASE LEGAL**

MEGAPROFER S.A. cumple las leyes y reglamentos vigentes en el país, entre ellos:

- Impuesto a la renta
- Retenciones en la fuente (f. 103)
- Impuesto al valor agregado (f. 104)
- Anexo transaccional
- Avisos de entrada y salida, pago de aportes y fondos de reserva al IESS
- 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.

### **III FILOSOFIA DE LA EMPRESA**

La filosofía de la empresa se fundamenta en el Mega-servicio, respeto y apoyo a sus clientes internos y externos buscando siempre el bienestar y progreso de todos.

#### **MISION (2017)**

Satisfacer las necesidades del mercado, brindando un Mega-Servicio a través de una atención personalizada, precios competitivos y talento humano competente.

#### **VISION (2017)**

Ser la mejor comercializadora de América brindando un Mega-Servicio.

#### **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

## **IV ANALISIS SITUACIONAL**

### **ANALISIS INTERNO**

En el año 2017 se han manejado todos los aspectos en base a leyes y reglamentos vigentes, se ejecutaron cambios en la administración de la empresa, desde el mes de Marzo hasta Julio la Gerencia General estuvo a cargo del Eco. Juan Pablo Jaramillo y desde el mes de Agosto en adelante la Gerencia General está bajo mi responsabilidad. El compromiso, profesionalismo y la entrega de cada uno de los líderes de los procesos ha sido fundamental para mantener a todo el equipo unido y entregado en bien de la empresa.

Arrancamos el año con 230 colaboradores y se finalizó con 284, existiendo un incremento considerable del 23.48%

De acuerdo a lo estipulado por el Ministerio del Trabajo se da fiel cumplimiento al número de personas con capacidades especiales que debe cubrir la empresa, no se ha discriminado y se ha respetado permanentemente toda condición humana también contamos con el apoyo de 5 estudiantes que realizan sus prácticas de pasantías y con esto de igual manera aportamos a la comunidad.

Se realizó un estudio salarial con la empresa MERCER, el cual nos permitió la homologación de nuestros cargos al mercado nacional con la finalidad de darle una estructura a la organización mediante bandas salariales.

En noviembre se realizó el estudio de clima laboral, en el cual se obtuvo a nivel organizacional un promedio de alta satisfacción de 80,02%, el cual refleja un crecimiento de aproximadamente 9 puntos con relación a la medición efectuada en el año 2015.

Continuamos con nuestra lucha por proteger el medio ambiente por lo que los residuos generados son clasificados internamente para facilitar el reciclaje que realizan personas dedicadas a esa labor, evitando de esta manera generar un impacto ambiental que pueda perjudicar el giro del negocio.

A través del departamento de compras se canalizaron acercamientos importantes con nuevos proveedores y se obtuvo el incremento y la incorporación de marcas como: HENKEL, DEXSON, WESTINHOUSE, CANDADOS TRAVEX, FARMATE, PALAS TOMBO, CANDADOS GLOBE, GOYA, SIERRA SANDFLEX, y mercadería nueva en IMPORTACIONES.

Actualmente contamos con 5242 clientes activos y a pesar de haber incrementado 923 códigos nuevos de clientes en promedio la hora de finalización de la facturación es a las 18H35 esto gracias a que se empezó a trabajar en el nuevo sistema contable el cuál brinda mayores beneficios en su uso.

Este incremento en los clientes también generó que se cree el puesto de Verificador de Cartera y se cambió el esquema de cobradores recaudadores a oficiales de cobranza preventiva.

En el área de Call Center se incrementaron 5 personas incluidas las de Quito y Cuenca.

En la ciudad del TENA se realizó la apertura de una Proferreteria; con la cual empezamos la expansión a nivel nacional, queda claro que la principal actividad de la empresa continua siendo la distribución al por mayor.

Para poder solventar los requerimientos del área de ventas y soportar el incremento de rutas de despacho, en la logística de la bodega se realizaron varios cambios entre ellos:

- Incremento de la capacidad de almacenamiento en 180 posiciones de pallets, un incremento del 12% de la capacidad actual.
- Se incrementa la capacidad de almacenamiento arrendando una bodega de 600 m2 en el sector Santa Rosa.
- Se incrementó la capacidad de almacenamiento, el terreno ubicado junto a la bodega matriz se lo puso operativo y ahí se almacenan materiales externos.
- Se sub contrata la totalidad de la operación de distribución en las provincias de Guayas y Santa Elena con el operador logístico INCURRETRANS.

En diciembre se empezó la estructuración de la tercera Emisión de Obligaciones la cual se tiene previsto se cristalice y se comience con la venta del mismo desde el mes de marzo del 2018, en el departamento contable existió el cambio de contadora.

## **ANALISIS EXTERNO**

La importancia de nuestras importaciones y en general el giro de nuestro negocio han hecho que nos mantengamos atentos a 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 compras y ventas estratégicas.

Una base importante para el mantenimiento y desarrollo del negocio ferretero es el respaldo por el envío de remesas desde el exterior a nuestro país que se constituye en importante aporte para que el sector de la construcción tienda a recuperarse, y esta recuperación se da en base a la coyuntura económica de países como Estados Unidos, España e Italia donde residen gran cantidad de emigrantes ecuatorianos.

Uno de los factores importantes a considerar es la inflación que en el año 2017 se ubicó en el -0.20%, siendo mucho menor a la registrada en el año 2016 que fue de

1.12% lo cual ha permitido que el poder adquisitivo de la población sea mucho mayor que en años anteriores.

Como principales empresas que nos generan competencia en el mercado ferretero se pueden mencionar a Gerardo Ortiz., Promesa, Compañía Ferremundo, Demaco, Importador Ferretero Trujillo, El Hierro, Comercial Kywi, etc. que son empresas que se desenvuelven en el mismo mercado pero que permiten y obligan a tomar estrategias oportunas 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.

## V ACTIVIDADES DESARROLLADAS

### LOGISTICA:

Se inicia el proceso de licitación y adjudicación de la empresa consultora para el Diseño del CEDI MEGAPROFER (Centro de Distribución), empresas participantes:

CLC	Uruguay
Miebach	Colombia
InLog	Colombia
Carlos Arredondo	Argentina
DEIL	México

Después del análisis realizado se adjudica el diseño a CLC, con su representante Marcel Barcelo (Uruguay). Y se contrata la elaboración de los diseños del CEDI MEGAPROFER S.A. a nivel de anteproyecto.

Las operaciones de la empresa se basaron en mantener su inventario de materiales en tres bodegas en la ciudad de Ambato debido a la necesidad de importar y/o comprar localmente grandes cantidades de materiales con el fin de enfrentar el tradicional incremento de la demanda del mes de Enero luego de los feriados de Navidad y año nuevo.

### VENTAS:

La meta de ventas netas planteada para el año 2016 fue de US US\$ 76.399.100 cumpliendo solamente con US\$ 69'549.986 equivalentes al 91.03% a pesar del importante aporte y esfuerzo brindado por cada uno de los asesores de la empresa.

De acuerdo al total facturado las provincias con mayor venta en el país son:

- Pichincha 25.10%
- Guayas 8.96%
- Tungurahua 8.84%
- Manabi 6.84%
- Azuay 6.11%

Las marcas que más se vendieron fueron Incable, Ideal Alambrec, Ferretería en general, Cablec y SQD.

En el 2017 entre los clientes más representativos a nivel nacional contamos con: Profermaco, Electro BV, Dimpofer Cia. Ltda., Megacumbas Centro Ferretero, Ferretería Quiroz y Comercial MY.

Se cristalizó la apertura de la PROFERRETERIA 6 en la ciudad del TENA, con esto prácticamente damos inicio al proyecto de franquiciar la marca a nivel nacional.

El mejor trabajo realizado durante el año y el cuál es digno de destacar es el incremento en la rentabilidad esto gracias a la excelente gestión de la fuerza de ventas y al manejo riguroso de los costos, precios y políticas de venta.

### **COMPRAS:**

Durante el 2017 se realizaron cinco ferias Ferreteras en Quito (2), Cuenca, Guayaquil y Ambato, alcanzando ventas por un monto de \$ 6'980.990 en base al apoyo directo de proveedores a través de descuentos, ofertas y premios destinados a los clientes.

Se institucionalizó la edición mensual de la revista MEGAOFERTAS con un tiraje de 1.000 ejemplares. Continuamos con la estrategia del e-mailing en Marketing para llegar a todos los clientes con ofertas e información.

"REFOR" se eligió como la marca que representará a la mercadería importada.

Cabe indicar que este año tuvimos un incremento del 53.9% en las importaciones ya que pasamos de 8.2 millones en el 2016 a 12.7 millones en el 2017.

### **TECNOLOGIA DE LA INFORMACION:**

Se continuó con el desarrollo del ERP ATIX contratado con Alquimiasoft y que deberá entrar en funcionamiento sin retraso alguno en el año 2018.

### **TALENTO HUMANO:**

En la parte Laboral el departamento de Talento Humano jugó un papel estelar para el cumplimiento de las leyes y se ha convertido en el pilar fundamental para la empresa ya que se fortalecieron los procesos de selección de personal en base a Competencias y esto ha hecho que en todas las áreas se cuente con el personal adecuado.

En el área de Sistemas de Gestión se afrontó una auditoría de control BASC y el hecho más importante alcanzado en el año 2017 es la re-certificación de éste sistema que es una norma en Control y Seguridad.

## **SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL:**

Hemos continuado durante todo el año con el proceso de reciclaje tanto en materiales plásticos, materiales como papel, cartón y metales. El trabajo de concientización sobre los riesgos laborales ha permitido que no existan accidentes con baja médica considerable demostrando consolidación de la gestión.

## **ADMINISTRACION DE PEDIDOS:**

**CREDITO:** Se empezó a monitorear las solicitudes receptadas y se puso como objetivo reducir tiempo de respuesta, fueron creados 923 códigos de clientes convirtiéndose este año en el que más códigos se han creado, actualmente tenemos 5242 clientes activos.

**FACTURACION:** Iniciamos en el mes de octubre el proceso de facturación en Atix y de igual manera se implementó el proceso de refacturación en Atix, la hora de finalización de facturación está en promedio sobre las 18:35

**COBRANZAS:** Los días promedio de cobranzas se cerraron en 81, tuvimos un desfaldo de más de \$50000, lo que derivó a que se tome medidas de corrección y se cree el perfil de Verificador de cartera.

Se implementó el modelo de segmentación de cartera vencida, y se cambió el esquema de cobradores recaudadores a oficiales de cobranza preventiva, los últimos 4 meses fueron los de mayor efectividad en el presupuesto de cobranzas, todos superando el 70% de lo presupuestado.

**CALL CENTER:** Se incorporaron 5 personas al proceso de call center, incluidos el personal de Quito y Cuenca, se logró incrementar las ventas mensuales desde US\$522.000 a US\$720.000 representando prácticamente un 20% de las ventas de la empresa.

## **CONTABILIDAD:**

En el departamento de Contabilidad se produjo el cambio de la Contadora General en el mes de octubre, a pesar de este cambio la información siempre se ha mantenido disponible para los directivos y organismos de control; el "Reporte Gerencial" que resume los aspectos más importantes de los resultados operativos de la empresa se los ha presentado hasta el 10 de cada mes.

## **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 año 2017 se realizaron cuatro 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
1	12/1/2017	Conocer y resolver la autorización que requiere el Gerente General de la compañía para que constituya Hipoteca abierta, anticresis y prohibición voluntaria de enajenar, gravar y arrendar a favor del Banco Bolivariano C.A, sobre el lote de terreno signado con el número seis en el plano de división, ubicado en la calle Victor Veintimilla, parroquia Huachi Chico del cantón Ambato, provincia de Tungurahua, con una superficie de 2.260,83 m2.
2	13/3/2017	Aprobación para que el Gerente General venda el terreno propiedad de la compañía ubicado en la parroquia Calderon, cantón Quito provincia de Pichincha.
3	28/3/2017	1. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016 2. INFORME DE COMISARIO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016 3. CONOCIMIENTO Y APROBACION DEL INFORME DE AUDITORIA EXTERNA 4. NOMBRAMIENTO DE LA FIRMA DE AUDITORIA EXTERNA PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2017 5. NOMBRAMIENTO DEL COMISARIO PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2017 6. CONOCIMIENTO Y APROBACION DE LOS BALANCES CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO ECONOMICO 2016 7. RESOLUCION SOBRE EL DESTINO DE RESULTADOS 8. APROBACION DEL ACTA
4	20/7/2017	Aprobación para que el Presidente de la empresa venda el terreno de propiedad de las compañías Megaprofer S.A., Ideal Alambrec y Profermaco, ubicado en la parroquia Cayambe, cantón Cayambe provincia de Pichincha, y en cual poseemos el 41.77% del bien en mención.
5	18/12/2017	Aprobación para que se proceda a la venta de los vehículos: - HYUNDAI SONATA DE PLACA TBF-9174 y - TOYOTA FORTUNER DE PLACA TBE-3866.

Todas las disposiciones y resoluciones tomadas en cada Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

## VIII ENDEUDAMIENTO BANCARIO

Gracias a la buena relación que se mantiene con las principales instituciones financieras del país se ha logrado obtener mejores condiciones tanto en cupo de crédito como en las tasas de interés, los préstamos han sido a corto plazo y han servido para utilizarlo como capital de trabajo. Se ha puesto como garantías la bodega, oficinas y terrenos además del inventario existente en bodega.

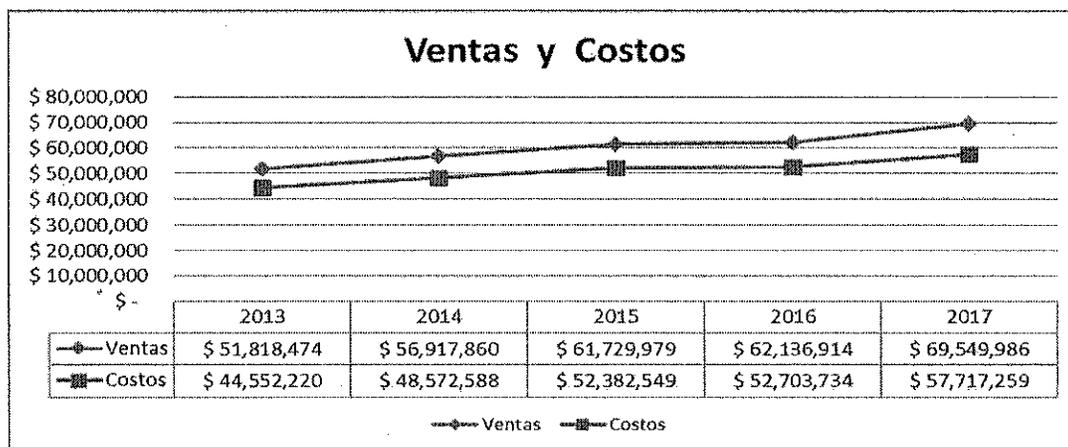
## IX SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DE 2017

La información utilizada para el presente análisis corresponde a los Estados Financieros auditados del año 2016 y los Estados Financieros finales del año 2017.

## Análisis de Resultados

Las ventas netas en el año 2017 demuestran un crecimiento del 11.93% con respecto al año 2016, ya que se alcanzó US\$ 69.54 millones frente al año 2016 donde fue US\$62.14 millones, apoyado fundamentalmente por las estrategias comerciales, mejor cobertura a nivel nacional y precios competitivos.

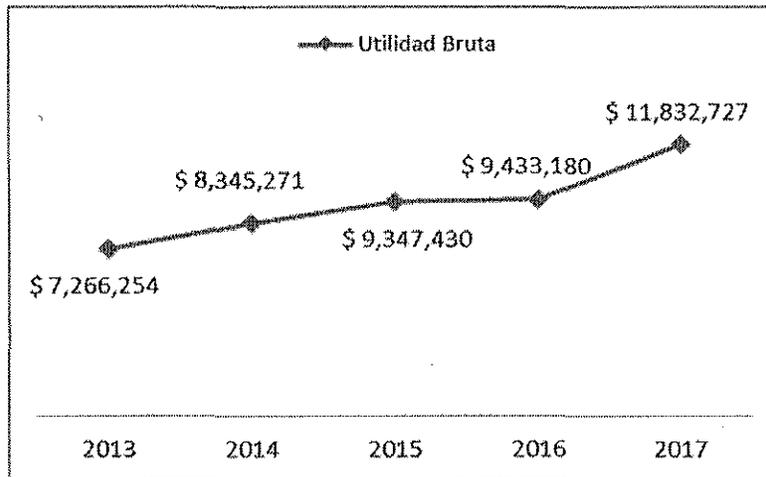
Los costos en el año 2017 representan el 82,99% de las ventas netas, con un valor de US\$ 57.72 millones, en el año 2016 el costo de ventas fue de 84.82% con un valor de US\$ 52.70 millones, lo que demuestra que este año y conforme pasa el tiempo la empresa va optimizando sus operaciones, logrando mejorar progresivamente su margen bruto.



Fuente: MEGAPROFER S.A.

Lo mejor que hicimos en el año 2017 fue alcanzar un incremento considerable en la utilidad bruta, en este año logramos obtener el 17,01% con relación a las ventas netas mientras que en el año 2016 fue de 15,18% y en el 2015 fue de 15,14%, lo que demuestra plenamente un adecuado manejo de los costos.

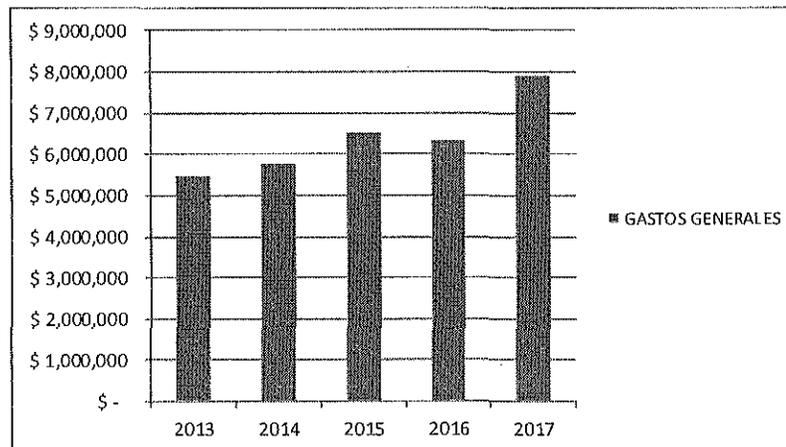
	2013	2014	2015	2016	2017
Beneficio Bruto	14.02%	14.66%	15.14%	15.18%	17.01%



Fuente: MEGAPROFER S.A.

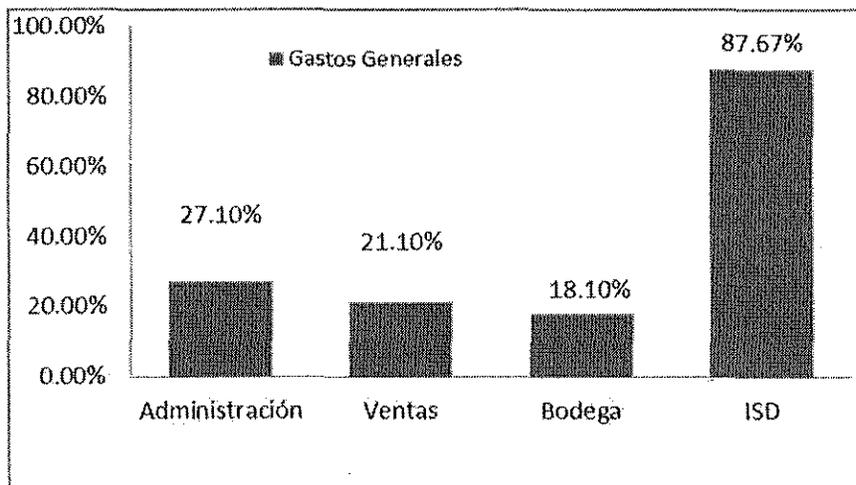
El haber crecido en ventas conlleva de igual manera mayor requerimiento de recursos humanos y materiales, por esta razón el gasto en el año 2017 tuvo un incremento de 24.36% en el total de gastos generales (administrativos, ventas y bodega) con relación al año 2016, podemos mencionar que se ha trabajado en el control minucioso de los mismos y el incremento de estos gastos han sido los estrictamente necesarios para el normal funcionamiento de la empresa, el total de gastos generales representan el 11,34% con relación a las ventas netas.

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Gastos Generales</b>	\$ 5,456,070	\$ 5,770,052	\$ 6,506,685	\$ 6,343,331	\$ 7,888,346
	10.53%	10.14%	10.54%	10.21%	11.34%



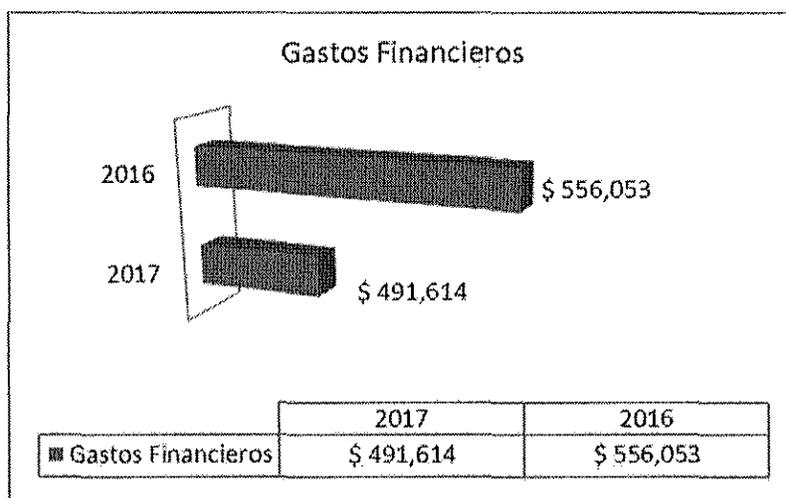
Fuente: MEGAPROFER S.A.

14 Durante el año 2017 los gastos generales presentan las siguientes variaciones, tanto en los administrativos, de venta y bodega, existiendo un incremento general en la línea final del 24.36%.



Fuente: MEGAPROFER S.A.

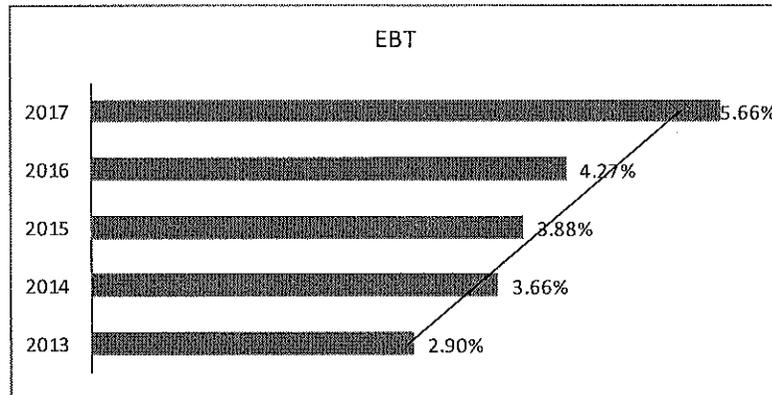
En el 2017 los gastos financieros tuvieron una baja con relación al año 2016, esto debido a que la programación y el manejo en la obtención de préstamos ha sido planificada.



Fuente: MEGAPROFER S.A.

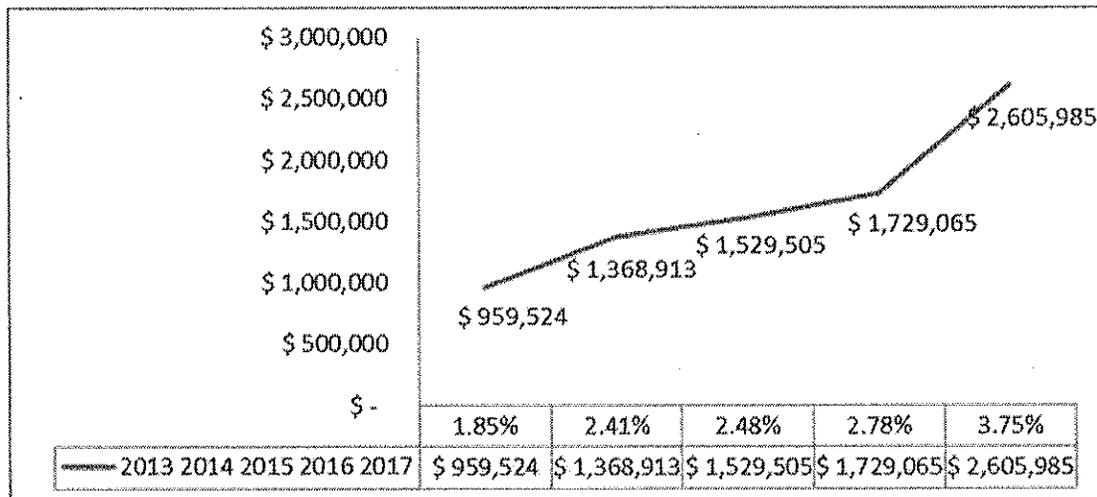
En el 2017 la utilidad antes de impuestos (EBT) es de US\$ 3.94 millones, que representa el 5,66% de las ventas netas; existiendo un incremento del 48,30% con respecto al año 2016.

	2013	2014	2015	2016	2017
	\$ 1,502,583	\$ 2,083,920	\$ 2,397,832	\$ 2,654,799	\$ 3,937,026
EBT	2.90%	3.66%	3.88%	4.27%	5.66%



Fuente: MEGAPROFER S.A.

Gracias a la labor realizada durante el año 2017 la utilidad neta (luego de participación laboral e impuestos) llegó a ser de US\$ 2.61 millones que representa el 3,75% con relación a las ventas netas, existiendo un incremento de US\$ 877 mil; que es el 50,72% con relación al año 2016.



Fuente: MEGAPROFER S.A.

## Análisis del Balance General

Los activos totales de la empresa año tras año presentan un crecimiento continuo, en el año 2016 fue de US\$ 25.99 millones pasando a US\$ 32.93 millones para el 2017, las cuentas más representativas son:

**Cartera Megaprofer (Clientes):** Conformada por las ventas a crédito de clientes, que ascienden a la suma de US\$ 15.26 millones y que representa el 49,43% de los activos corrientes y el 46,32% del activo total.

**Inventarios:** Está constituida por el inventario para la venta, rubro que alcanza un valor de US\$ 9.78 millones y que representa el 31,68% de los activos corrientes y el 29.70% con respecto al activo total.

Los Activos Fijos Netos representan el 6,28% del total del Activo.

Activo	2017	% Act. Total	% Act. Corriente
Cientes	\$ 15,256,475	46.32%	49.43%
Inventarios	\$ 9,780,221	29.70%	31.68%
<b>T. Activo Corriente</b>	<b>\$ 30,867,205</b>		

<b>T.Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 2,066,830</b>	<b>6.28%</b>
---------------------------	---------------------	--------------

<b>Total Activos</b>	<b>\$ 32,934,035</b>
----------------------	----------------------

Fuente: MEGAPROFER S.A.

Los Pasivos de la empresa siempre han estado financiados en su mayoría por los proveedores, en el año 2017 el total de este grupo representa el 65,58% con relación a los Activos y alcanzan un valor de US\$ 21.60 millones. Las cuentas más representativas son:

**Obligaciones Comerciales:** En este campo se encuentran todas las compras que se realizan con crédito al proveedor, y estas ascienden a la suma de US\$ 12.89 millones a diciembre de 2017 y que significan el 60,71% de los pasivos corrientes y el 39,14% con relación al total de los activos.

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

**Obligaciones Financieras y Bancarias:** En esta cuenta se registra los créditos que la empresa ha contraído con instituciones bancarias, para este año suman US\$ 6.11 millones y que significan el 28,75% de los pasivos corrientes y el 18,54% con relación al activo total.

Al cierre del 2017 los pasivos a largo plazo representan el 1.10% con relación a los activos totales.

<b>Total Activos</b>	<b>\$ 32,934,035</b>
----------------------	----------------------

Pasivo	2017	% Pas. Corriente	% Act. Total
Proveedores	\$ 12,891,702	60.71%	39.14%
Obligaciones Bancarias	\$ 6,105,893	28.75%	18.54%
<b>T. Pasivo Corto Plazo</b>	<b>\$ 21,236,414</b>	<b>64.48%</b>	

Pasivo	2017	% Pas. LP	% Act. Total
Préstamos Bancarios LP	\$ -	0.00%	0.00%
<b>T. Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 361,556</b>	<b>1.10%</b>	<b>1.10%</b>

<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 21,597,970</b>	<b>65.58%</b>
---------------------	----------------------	---------------

Fuente: MEGAPROFER S.A.

Una de las políticas para el crecimiento de la empresa es que sus accionistas no retiran las utilidades y de esta manera se genera una tendencia de crecimiento en el Patrimonio, para el año 2017 llega a US\$ 11.34 millones.

Patrimonio	2017	
Utilidades Acumuladas	\$ 7,208,660	21.89%
"Utilidad del Ejercicio"	\$ 2,605,985	7.91%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 11,336,065</b>	<b>34.42%</b>

Fuente: MEGAPROFER S.A.

## INDICADORES FINANCIEROS

### ANALISIS DE INDICADORES

	2015	2016	dic 2017		2015	2016	dic 2017
<b>1- Ratios de Operacion o Actividad</b>				<b>2- Ratios de Rentabilidad</b>			
Rotación de clientes=	5.13	4.16	4.56	Margen de Rentabilidad Bruta=	15.56	15.57	17.95
Rotación de proveedores=	5.74	5.25	4.81	Margen de Rentabilidad Neta=	2.48	2.78	3.75
Rotacion de inventario=	7.57	7.05	5.90	Rendimiento de los Activos=	24.37	23.47	25.86
				Rendimiento de los Recursos Propios=	21.06	19.66	22.99
Dias promedio de cobro=	70	87	79	<b>Evaluacion Integral del Negocio: La Identidad Dupont</b>			
Dias promedio de pago=	63	69	75	ROE=	21.06	19.66	22.99
Dias promedio de inventario=	48	51	61		25.49	23.81	29.63
Ciclo de Conversion del Efectivo=	55	69	65				
Rotacion de los activos=	505	454	406				
<b>3- Ratios de Endeudamiento</b>				<b>4- Ratios de Liquidez</b>			
Endeudamiento sobre el Patrimonio=(D/E)	69.01	60.96	55.39	Razón Corriente o de solvencia =	1.50	1.47	1.45
Endeudamiento sobre los Activos=(D/A)	40.83	37.87	35.65	Prueba Acida =	1.01	1.02	0.99
				Razón de caja =	0.05	0.02	0.01

Fuente: MEGAPROFER S.A.

## **INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

### **Ratios de Operación o Actividad**

Rotación de Clientes.- Se cobra a nuestros clientes 4,56 veces en el año, que es equivalente a 79 días promedio de cobro.

Rotación de Proveedores.- Durante el año hemos cancelado 4,81 veces a nuestros proveedores y los días promedio de pago es de 75 días en el 2017.

Rotación de Inventarios.- En el año se logró mover 5,90 veces el inventario disponible, esto ocasiono que los días promedio de inventario aumenten a 61 días.

Ciclo de Conversión del Efectivo.- La empresa tiene una demora de 65 días para generar efectivo.

### **Ratios de Rentabilidad**

Margen de Rentabilidad Bruta.- Lo mejor que hicimos en el 2017 fue haber incrementado la utilidad bruta a 17,59% con respecto a las ventas netas y con relación al año anterior el incremento fue de 25,44%.

Margen de Rentabilidad Neta.- La utilidad neta después de participación de trabajadores e impuestos es de 3,75% existiendo un incremento con relación al año 2016 de 50,72%.

Rendimiento de los Activos (ROA).- En este año la capacidad de los activos para producir resultados operativos fue de 25,86%.

Rendimientos de los Recursos Propios (ROE).- La rentabilidad que posee la inversión de los accionistas en el 2017 generó un 22,99% con el Patrimonio de US\$ 11.34 millones al finalizar el año, y generó el 29,63% con un saldo inicial de US\$ 8.80 millones de Patrimonio.

### **Ratios de Endeudamiento**

Endeudamiento sobre el Patrimonio.- En este indicador se refleja que la empresa tiene comprometido el 55,39% de su Patrimonio, a pesar de estar endeudada no posee un riesgo de iliquidez.

Endeudamiento sobre el Activo.- En el año 2017 el 35,65% de los activos totales se encuentra financiada con deuda onerosa, el restante 64,35% son recursos propios aportados por los accionistas.

## **Ratios de Liquidez**

Razón corriente o de solvencia.- La empresa en el 2017 posee US\$ 1.45 lo que significa que por cada dólar corriente que debe, tiene capacidad de pagar sus deudas a corto plazo y además un excedente de 0,45 centavos.

Prueba ácida.- Si restamos el inventario al activo corriente nos encontramos que la empresa posee US\$ 0.99 lo que significa que para cubrir sus pasivos corrientes tiene un déficit de US\$ 0.01 lo cual si bien es cierto actualmente no tendría una repercusión importante para la empresa si se debe tomar las medidas necesarias para mejorar este indicador.

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 corriente.

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Las principales fuentes de financiamiento de la empresa son las siguientes:

Internamente sobresalen las aportaciones de los socios (capital social), el cuál asciende a la suma de US\$ 860.000,00, las utilidades no distribuidas a los accionistas, las reservas legales y la utilidad generada en el ejercicio económico 2017.

Externamente la principal fuente de financiamiento son los Proveedores y actualmente equivale al 39,14% del total de los Activos.

Otra fuente externa son los préstamos adquiridos a la banca privada los cuales equivalen el 18,54% con relación al total de los Activos y los cuales están respaldados con prendas de inventario e hipotecas reales.



## **ANEXOS**

<b>MEGAPROFER S.A.</b>				
<b>Balance General</b>				
<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>				
		diciembre	\$	%
	2016	2017	2017	2017
<b>Activo</b>				
Caja	\$ 338,881	\$ 178,781	\$ (160,099)	-47.24%
Clientes	\$ 14,954,515	\$ 15,256,475	\$ 301,960	2.02%
Cuentas por Cobrar	\$ 441,280	\$ 1,311,410	\$ 870,129	197.18%
Inventarios	\$ 7,471,971	\$ 9,780,221	\$ 2,308,250	30.89%
Anticipo Proveedores Impo	\$ 907,878	\$ 4,027,039	\$ 3,119,162	343.57%
Seguros Prepagados	\$ 39,865	\$ 51,277	\$ 11,413	28.63%
Otros activos corrientes	\$ 254,384	\$ 262,002	\$ 7,618	2.99%
<b>T. Activo Corriente</b>	<b>\$ 24,408,772</b>	<b>\$ 30,867,205</b>	<b>\$ 6,458,432</b>	<b>26.46%</b>
<b>Activos Fijos</b>				
Terrenos	\$ 725,000	\$ 725,000	\$ -	0.00%
Edificios	\$ 650,000	\$ 650,000	\$ -	0.00%
Muebles de Oficina	\$ 121,398	\$ 149,358	\$ 27,960	23.03%
Equipos de Oficina	\$ 28,246	\$ 41,008	\$ 12,762	45.18%
Equipos de Computación	\$ 112,735	\$ 132,261	\$ 19,525	17.32%
Vehículos	\$ 290,067	\$ 715,617	\$ 425,550	146.71%
Maquinarias	\$ 71,804	\$ 93,804	\$ 22,000	30.64%
Deprec. Acumulada	\$ (493,119)	\$ (559,908)	\$ (66,790)	13.54%
Software	\$ 78,809	\$ 119,691	\$ 40,882	51.87%
<b>T. Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 1,584,941</b>	<b>\$ 2,066,830</b>	<b>\$ 481,889</b>	<b>30.40%</b>
<b>T. Activo otros Activos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>0.00%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 25,993,713</b>	<b>\$ 32,934,035</b>	<b>\$ 6,940,322</b>	<b>26.70%</b>
<b>Pasivo</b>				
Proveedores	\$ 10,437,083	\$ 12,891,702	\$ 2,454,619	23.52%
Gastos Acumulados	\$ 1,003,889	\$ 1,127,305	\$ 123,416	12.29%
Impuestos por Pagar	\$ 150,830	\$ 896,950	\$ 746,120	494.68%
Deuda de Corto Plazo	\$ 103,882	\$ 214,564	\$ 110,682	106.55%
Obligaciones Bancarias	\$ 4,962,035	\$ 6,105,893	\$ 1,143,858	23.05%
<b>T. Pasivo Corto Plazo</b>	<b>\$ 16,657,719</b>	<b>\$ 21,236,414</b>	<b>\$ 4,578,695</b>	<b>27.49%</b>
<b>Pasivo Largo Plazo</b>				
Préstamos Accionistas	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
Emisión de Obligaciones	\$ 209,752	\$ -	\$ (209,752)	-100.00%
Préstamos Bancarios LP	\$ 10,334	\$ -	\$ (10,334)	-100.00%
Pasivos Impuestos Diferidos	\$ 320,607	\$ 361,556	\$ 40,949	12.77%
<b>T. Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 540,693</b>	<b>\$ 361,556</b>	<b>\$ (179,137)</b>	<b>-33.13%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 17,198,412</b>	<b>\$ 21,597,970</b>	<b>\$ 4,399,558</b>	<b>25.58%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital Social	\$ 860,000	\$ 860,000	\$ -	0.00%
Reservas	\$ 553,735	\$ 661,420	\$ 107,685	19.45%
Utilidades Acumuladas	\$ 5,652,502	\$ 7,208,660	\$ 1,556,158	27.53%
"Utilidad del Ejercicio"	\$ 1,729,065	\$ 2,605,985	\$ 876,920	50.72%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 8,795,301</b>	<b>\$ 11,336,065</b>	<b>\$ 2,540,764</b>	<b>28.89%</b>
<b>Total Pas. + Patr.</b>	<b>\$ 25,993,713</b>	<b>\$ 32,934,035</b>	<b>\$ 6,940,322</b>	<b>26.70%</b>

<b>MEGAPROFER S.A.</b>				
<b>Estado de Resultados</b>				
<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>				
	diciembre	diciembre	\$	%
	2016	2017	2017	2017
ventas brutas	\$ 64,652,398	\$ 72,489,749	\$ 7,837,351	12.12%
descuentos en ventas	\$ 430,242	\$ 454,960	\$ 24,718	5.75%
devoluciones en ventas	\$ 2,085,242	\$ 2,484,803	\$ 399,561	19.16%
<b>Ventas Netas</b>	<b>\$ 62,136,914</b>	<b>\$ 69,549,986</b>	<b>\$ 7,413,072</b>	<b>11.93%</b>
<b>Costo de Ventas</b>				
Inventario Inicial	\$ 6,923,662	\$ 7,471,971	\$ 548,309	7.92%
Compras	\$ 53,252,043	\$ 60,025,509	\$ 6,773,467	12.72%
Inventario Final	\$ 7,471,971	\$ 9,780,221	\$ 2,308,250	30.89%
<b>costo de mercaderías vendidas (*)</b>	<b>\$ 52,703,734</b>	<b>\$ 57,717,259</b>	<b>\$ 5,013,525</b>	<b>9.51%</b>
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>\$ 9,433,180</b>	<b>\$ 11,832,727</b>	<b>\$ 2,399,547</b>	<b>25.44%</b>
<b>Otros Beneficios</b>	<b>\$ 243,576</b>	<b>\$ 653,071</b>	<b>\$ 409,495</b>	<b>168.12%</b>
<b>Gastos</b>				
gastos de administración	\$ 2,127,685	\$ 2,704,242	\$ 576,558	27.10%
gastos de ventas	\$ 1,964,313	\$ 2,378,858	\$ 414,544	21.10%
gastos de bodega	\$ 2,040,803	\$ 2,410,141	\$ 369,338	18.10%
gastos ISD	\$ 210,530	\$ 395,105	\$ 184,575	87.67%
<b>Total gastos generales</b>	<b>\$ 6,343,331</b>	<b>\$ 7,888,346</b>	<b>\$ 1,545,015</b>	<b>24.36%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 3,333,425</b>	<b>\$ 4,597,452</b>	<b>\$ 1,264,027</b>	<b>37.92%</b>
depreciación	\$ 122,573	\$ 168,811	\$ 46,239	37.72%
<b>EBIT</b>	<b>\$ 3,210,852</b>	<b>\$ 4,428,640</b>	<b>\$ 1,217,788</b>	<b>37.93%</b>
Gastos financieros	\$ 556,053	\$ 491,614	\$ (64,439)	-11.59%
<b>EBT</b>	<b>\$ 2,654,799</b>	<b>\$ 3,937,026</b>	<b>\$ 1,282,228</b>	<b>48.30%</b>
Impuestos (15%)	\$ 398,220	\$ 590,554	\$ 192,334	48.30%
Impuestos (22%)	\$ 527,514	\$ 740,488	\$ 212,974	40.37%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>\$ 1,729,065</b>	<b>\$ 2,605,985</b>	<b>\$ 876,920</b>	<b>50.72%</b>

<b>MEGAPROFER S.A.</b>					
<b>Balance General</b>					
<b>ANALISIS VERTICAL</b>		<b>diciembre</b>			
	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
<b>Activo</b>					
Caja	\$ 338,881	\$ 178,781	1.30%	0.54%	
Clientes	\$ 14,954,515	\$ 15,256,475	57.53%	46.32%	
Cuentas por Cobrar	\$ 441,280	\$ 1,311,410	1.70%	3.98%	
Inventarios	\$ 7,471,971	\$ 9,780,221	28.75%	29.70%	
Anticipo Proveedores Impto	\$ 907,878	\$ 4,027,039	3.49%	12.23%	
Seguros Prepagados	\$ 39,865	\$ 51,277	0.15%	0.16%	
Otros activos corrientes	\$ 254,384	\$ 262,002	0.98%	0.80%	
<b>T. Activo Corriente</b>	<b>\$ 24,408,772</b>	<b>\$ 30,867,205</b>	<b>93.90%</b>	<b>93.72%</b>	
<b>Activos Fijos</b>					
Terrenos	\$ 725,000	\$ 725,000	2.79%	2.20%	
Edificios	\$ 650,000	\$ 650,000	2.50%	1.97%	
Muebles de Oficina	\$ 121,398	\$ 149,358	0.47%	0.45%	
Equipos de Oficina	\$ 28,246	\$ 41,008	0.11%	0.12%	
Equipos de Computación	\$ 112,735	\$ 132,261	0.43%	0.40%	
Vehículos	\$ 290,067	\$ 715,617	1.12%	2.17%	
Maquinarias	\$ 71,804	\$ 93,804	0.28%	0.28%	
Deprec. Acumulada	\$ (493,119)	\$ (659,908)	-1.90%	-1.70%	
Software	\$ 78,809	\$ 119,691	0.30%	0.36%	
<b>T. Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 1,584,941</b>	<b>\$ 2,066,830</b>	<b>6.10%</b>	<b>6.28%</b>	
<b>T. Activo otros Activos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 25,993,713</b>	<b>\$ 32,934,035</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	
<b>Pasivo</b>					
Proveedores	\$ 10,437,083	\$ 12,891,702	40.15%	39.14%	
Gastos Acumulados	\$ 1,003,889	\$ 1,127,305	3.86%	3.42%	
Impuestos por Pagar	\$ 150,830	\$ 896,950	0.58%	2.72%	
Deuda de Corto Plazo	\$ 103,882	\$ 214,564	0.40%	0.65%	
Obligaciones Bancarias	\$ 4,962,035	\$ 6,105,893	19.09%	18.54%	
<b>T. Pasivo Corto Plazo</b>	<b>\$ 16,657,719</b>	<b>\$ 21,236,414</b>	<b>64.08%</b>	<b>64.48%</b>	
<b>Pasivo Largo Plazo</b>					
Préstamos Accionistas	\$ -	\$ -	0.00%	0.00%	
Emisión de Obligaciones	\$ 209,752	\$ -	0.81%	0.00%	
Préstamos Bancarios LP	\$ 10,334	\$ -	0.04%	0.00%	
Pasivos Impuestos Diferidos	\$ 320,607	\$ 361,556	1.23%	1.10%	
<b>T. Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 540,693</b>	<b>\$ 361,556</b>	<b>2.08%</b>	<b>1.10%</b>	
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 17,198,412</b>	<b>\$ 21,597,970</b>	<b>66.16%</b>	<b>65.58%</b>	
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	\$ 860,000	\$ 860,000	3.31%	2.61%	
Reservas	\$ 553,735	\$ 661,420	2.13%	2.01%	
Utilidades Acumuladas	\$ 5,652,502	\$ 7,208,660	21.75%	21.89%	
"Utilidad del Ejercicio"	\$ 1,729,065	\$ 2,605,985	6.65%	7.91%	
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 8,795,301</b>	<b>\$ 11,336,065</b>	<b>33.84%</b>	<b>34.42%</b>	
<b>Total Pas. + Patr.</b>	<b>\$ 25,993,713</b>	<b>\$ 32,934,035</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	

<b>MEGAPROFER S.A.</b>				
<b>Estado de Resultados</b>				
<b>ANALISIS VERTICAL</b>				
	diciembre	diciembre		
	2016	2017	2016	2017
ventas brutas	\$ 64,652,398	\$ 72,489,749		
descuentos en ventas	\$ 430,242	\$ 454,960		
devoluciones en ventas	\$ 2,085,242	\$ 2,484,803		
<b>Ventas Netas</b>	<b>\$ 62,136,914</b>	<b>\$ 69,549,986</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>Costo de Ventas</b>				
Inventario Inicial	\$ 6,923,662	\$ 7,471,971	11.14%	10.74%
Compras	\$ 53,252,043	\$ 60,025,509	85.70%	86.31%
Inventario Final	\$ 7,471,971	\$ 9,780,221	12.03%	14.06%
<b>costo de mercaderías vendidas (*)</b>	<b>\$ 52,703,734</b>	<b>\$ 57,717,259</b>	<b>84.82%</b>	<b>82.99%</b>
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>\$ 9,433,180</b>	<b>\$ 11,832,727</b>	<b>15.18%</b>	<b>17.01%</b>
<b>Otros Beneficios</b>	<b>\$ 243,576</b>	<b>\$ 653,071</b>	<b>0.39%</b>	<b>0.94%</b>
<b>Gastos</b>				
gastos de administración	\$ 2,127,685	\$ 2,704,242	3.42%	3.89%
gastos de ventas	\$ 1,964,313	\$ 2,378,858	3.16%	3.42%
gastos de bodega	\$ 2,040,803	\$ 2,410,141	3.28%	3.47%
gastos ISD	\$ 210,530	\$ 395,105	0.34%	0.57%
<b>Total gastos generales</b>	<b>\$ 6,343,331</b>	<b>\$ 7,888,346</b>	<b>10.21%</b>	<b>11.34%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 3,333,425</b>	<b>\$ 4,597,452</b>	<b>5.36%</b>	<b>6.61%</b>
depreciación	\$ 122,573	\$ 168,811	0.20%	0.24%
<b>EBIT</b>	<b>\$ 3,210,852</b>	<b>\$ 4,428,640</b>	<b>5.17%</b>	<b>6.37%</b>
Gastos financieros	\$ 556,053	\$ 491,614	0.89%	0.71%
<b>EBT</b>	<b>\$ 2,654,799</b>	<b>\$ 3,937,026</b>	<b>4.27%</b>	<b>5.66%</b>
Impuestos (15%)	\$ 398,220	\$ 590,554	0.64%	0.85%
Impuestos (22%)	\$ 527,514	\$ 740,488	0.85%	1.06%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>\$ 1,729,065</b>	<b>\$ 2,605,985</b>	<b>2.78%</b>	<b>3.75%</b>

## XI CONCLUSIONES

- La mejor tarea realizada en el año 2017 fue el incremento de la utilidad antes de impuestos ya que se convierte en un referente de la capacidad de gestión de toda la empresa.
- Se ha desarrollado una serie de acciones con el propósito de mejorar el control de gastos generales.
- Se hicieron acercamientos con nuevos proveedores y se concretó mejores oportunidades de negocio.
- Se incrementó en importaciones y se han ido reemplazando algunos productos que se los compraba a nivel nacional.
- *Mejoramos en tiempos de facturación y por ende en tiempos totales de la cadena logística.*
- En el transcurso del año se han cumplido gran parte de las metas propuestas por cada jefe departamental, razón por la cual nos compromete a trabajar con más ganas y a superar los objetivos trazados, estoy convencido que el próximo año de seguro vamos a conseguirlo porque contamos con un capital humano comprometido.

## XI RECOMENDACIONES

Si bien es cierto el año 2017 ha sido de excelente desempeño en todas las áreas de la empresa, se debe considerar algunos aspectos importantes para la misma, los cuales deben ponerse en marcha para hacer que el año 2018 sea mucho mejor que el que anterior, se recomienda:

- Fortalecer y mejorar el proceso de recuperación de cartera.
- Preparar una estrategia que sirva para la disminución progresiva del inventario.
- Cuidar que los márgenes de rentabilidad en todas las líneas de productos estén acorde a las políticas de precios y descuentos establecidos, con esto estaremos garantizando la estabilidad de la empresa en el futuro.
- Por el volumen de compras en el año se debe negociar mejores condiciones de pago a proveedores.
- El incremento en el volumen de importaciones debe realizarse tomando las medidas de control necesarias para evitar inconvenientes en precios, descuentos y fraudes.
- Retomar el anteproyecto para la construcción del nuevo centro de distribución, ya que hoy en día por la falta de espacio físico en nuestra bodega se convierte en una necesidad prioritaria.

- En el clima laboral hay que ir mejorando todos los días del año, debemos cuidar nuestro mayor capital, el humano.
- Incrementar el número de vendedores y fortalecer la cobertura comercial en provincias donde aún no tenemos presencia o somos débiles.
- Dar mayor impulso al mercado Industrial y el de construcción de grandes proyectos habitacionales.
- Seguir incrementando el número de Proferreterías a nivel nacional y finalizar con el modelo de franquicia a seguir para las mismas.

## **XII AGRADECIMIENTO**

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a los dueños de la empresa por la confianza depositada en mi persona, también quiero dejar presente mi más profundo y sincero agradecimiento a todas las jefaturas y sus respectivos equipos de trabajo; colaboradores que han sabido ganarse mi aprecio y consideración por el apoyo y respaldo brindado en todo momento de mi gestión.

Juntos vamos alcanzar y consolidarnos como la mejor empresa comercializadora de América.

Atentamente,



Dr. Edisson Gutiérrez Tobar

**GERENTE GENERAL**