



CALIFICACIÓN:

Primera Emisión de Obligaciones	AAA
Tendencia	(-)
Acción de calificación	Inicial
Metodología de calificación	Valores de Deuda
Fecha última calificación	n/a

DEFINICIÓN DE CATEGORÍA:

Corresponde a los valores cuyos emisores y garantes tienen excelente capacidad de pago del capital e intereses, en los términos y plazos pactados, la cual se estima no se verá afectada ante posibles cambios en el emisor y su garante, en el sector al que pertenece y a la economía en general.

El signo más (+) indicará que la calificación podrá subir hacia su inmediato superior, mientras que el signo menos (-) advertirá descenso en la categoría inmediata inferior. Las categorías de calificación para los valores representativos de deuda están definidas de acuerdo con lo establecido en la normativa ecuatoriana.

Conforme el Artículo 3, Sección I, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera, la calificación de un instrumento o de un emisor no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo, ni la estabilidad de su precio sino una evaluación sobre el riesgo involucrado en éste. Es por lo tanto evidente que la calificación de riesgos es una opinión sobre la solvencia del emisor para cumplir oportunamente con el pago de capital, de intereses y demás compromisos adquiridos por la empresa de acuerdo con los términos y condiciones del del Prospecto de Oferta Pública, de la respectiva Escritura Pública de Emisión y demás documentos habilitantes.

CONTACTO

Hernán López
Presidente Ejecutivo
hlopez@globalratings.com.ec

Mariana Ávila
Vicepresidente Ejecutivo
mavila@globalratings.com.ec

GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. otorgó la calificación de AAA (-) para la Primera Emisión de Obligaciones de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. en comité No. 401-2025, llevado a cabo en la ciudad de Quito D.M., el día 28 de noviembre de 2025; con base en los estados financieros auditados de los periodos 2022, 2023 y 2024, estados financieros internos, proyecciones financieras, estructuración de la emisión y otra información relevante con fecha octubre 2025. (Aprobada por la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas el 24 de octubre de 2025 por un monto de hasta USD 2.000.000,00).

FUNDAMENTOS DE CALIFICACIÓN

- La actividad económica del comercio presentó una contracción de -0,17% en 2024 debido a factores como la crisis de inseguridad, una mayor inflación, reformas tributarias y un menor gasto de los hogares. Además, el comercio fue el sector que más pérdidas registró tras los apagones del último semestre del año. El comercio es considerado uno de los sectores de alta relevancia en el Ecuador, con una participación promedio de 15% del PIB Nacional en los últimos tres años y una importante contribución al crecimiento económico y la generación de empleo. Al primer trimestre de 2025, el PIB sectorial creció notablemente en 6,89%. De cara al cierre de 2025, la cantidad de crédito otorgado a las actividades del comercio y los acuerdos comerciales del Ecuador podrían tener un gran impacto para la industria, abriendo las puertas a nuevos mercados de forma preferencial.
- HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A es una empresa especializada en venta al por mayor de tableros de madera y artículos de ferretería en general. Su estrategia principal consiste en mantener su volumen de ventas al por mayor y afianzarse como importador. En consecuencia, su giro de negocios está estrechamente ligado al sector de la construcción el que gracias a un aumento en el nivel de crédito otorgado podría tener mayor inversión e impulsar la productividad de la industria.
- El Emisor se ubica en el cantón Durán de la provincia de Guayas y tiene presencia en las principales ciudades del país. La empresa cuenta con un directorio no estatutario sin la presencia de directores externos y está gerenciada por el principal accionista. Cuenta con una estructura adecuada y las diferentes áreas están administradas por profesionales experimentados en el negocio. Se administra en base a comités de crédito y cobranzas, de revisión de flujos de caja y de estrategias financieras que se reúnen periódicamente.
- HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., registró una disminución en ventas de 33% entre 2023 y 2024, y a octubre de 2025 la caída interanual alcanzó 29%, resultado tanto de la coyuntura de inseguridad y crisis energética como de la estrategia de escisión del grupo en 2024, mediante la cual compañías relacionadas pasaron a facturar directamente en sus segmentos; sin embargo, al considerar exclusivamente la operación propia de HERMAPROVE, se prevé que al cierre de 2025 se produzca una recuperación que permita cerrar el año con ingresos equivalentes al 88% de lo registrado en 2024, apoyada en la gradual mejoría económica y en la dinámica de crecimiento del grupo, con proyecciones de incrementos de 30% en 2026 y 20% en 2027, para luego estabilizarse en un crecimiento sostenido cercano al 10% anual.
- El perfil financiero histórico de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., entre 2022 y octubre de 2025, se caracteriza por un proceso de reducción de pasivos que ha implicado una disminución sostenida de la relación pasivo/patrimonio, en un contexto de patrimonio relativamente estable y sin variaciones estructurales relevantes en el capital suscrito. El activo mantiene una composición predominantemente corriente, con peso significativo de inventarios y cuentas por cobrar, junto con un capital de trabajo positivo y un indicador de liquidez corriente ligeramente superior a la unidad en los últimos cortes. En paralelo, se observa una racionalización de inventarios y un uso acotado de inversiones en propiedad, planta y equipo, centrado principalmente en mantenimiento y adecuaciones sobre la base instalada. La estructura del balance incorpora, además, saldos relevantes con partes relacionadas y una concentración de cuentas por pagar en un grupo reducido de proveedores estratégicos, características que han estado presentes de forma consistente en la configuración de activos y pasivos durante el período analizado.
- Las proyecciones de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. se sustentan en un escenario donde, tras una caída prevista de ingresos en 2025 respecto a 2024, la compañía retomaría a partir de 2026 una senda de crecimiento de ventas de doble dígito, con costos de ventas y gastos operativos que se mantendrían en rangos coherentes con los registros históricos, permitiendo una recuperación

gradual de la utilidad operativa y del EBITDA. Se estima una mejora progresiva en la gestión del capital de trabajo, con una reducción de los días de cartera frente a los niveles observados al cierre de 2024 y octubre de 2025, y una rotación de inventarios estable, configurando un perfil de liquidez proyectada con razón corriente superior a la unidad. Sobre esta base, se prevé que las actividades operativas generen flujos de efectivo suficientes para cubrir las inversiones moderadas en CAPEX y, a partir de 2027, apoyar la reducción paulatina de la deuda con costo, luego del incremento puntual de financiamiento asociado a la emisión prevista para 2026. En consecuencia, el endeudamiento financiero tendería a concentrarse en plazos mayores y la relación pasivo/patrimonio mostraría una trayectoria decreciente en el horizonte de proyección, en un contexto de patrimonio que se fortalecería mediante resultados retenidos.

- La emisión bajo análisis se encuentra debidamente instrumentada y estructurada, con los resguardos de Ley necesarios. La Emisión mantiene un límite de endeudamiento mediante el cual la compañía se compromete a mantener una relación de pasivos financieros sobre activos totales no mayor a 80% durante el plazo de la Emisión de Obligaciones.
- Por otra parte, la emisión cuenta con un mecanismo de fortalecimiento consistente en un fideicomiso de flujos que provisionará parte de la cuota semestral de la Emisión, así como con una garantía específica parcial constituida mediante fianza solidaria otorgada por las empresas OBRANOVA S.A.S. y PROVE-PORTETE S.A.S.

DESEMPEÑO HISTÓRICO

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. se dedicaba a la comercialización al por mayor de artículos de ferretería, cerraduras, accesorios de seguridad y tableros de madera y gypsum. Entre 2022 y 2024, los ingresos operacionales se redujeron de USD 13,48 millones a USD 7,11 millones, lo que implicó una disminución acumulada de 47%. Esta trayectoria reflejaba cambios en el modelo de operación y variaciones en la disponibilidad de producto, que incidieron en los volúmenes comercializados. A octubre de 2025, la tendencia se mantuvo, con ingresos de USD 4,50 millones y una caída interanual de 28,90%, concentrados principalmente en las líneas de tableros y plywood.

La reducción de ingresos se asoció a la reorganización del canal de venta al detalle, mediante la transferencia de la operación de locales comerciales a compañías independientes. Con este esquema, las ventas generadas en dichos puntos dejarían de consolidarse en los estados financieros de HERMAPROVE, modificando la base sobre la cual se registraban los ingresos. Adicionalmente, la externalización de los contratos de instalación de anaqueles hacia otra empresa disminuyó la participación de HERMAPROVE en ese segmento de negocio, reduciendo el volumen reportado en sus estados financieros; cabe recalcar que las nuevas empresas mantienen contratos de servicios de mediano plazo con clientes recurrentes.

En el entorno operativo, la salida del principal proveedor del mercado generó una interrupción relevante en el abastecimiento, con impacto en los volúmenes de venta tanto del emisor como de sus relacionadas. La sustitución por proveedores locales permitió mantener la continuidad de la oferta, aunque bajo condiciones de precio y volumen diferentes a las históricas. La combinación de estos ajustes internos y externos explicó la trayectoria descendente de los ingresos en la serie 2022–octubre 2025.

En la estructura de resultados, el costo de ventas se mantuvo en niveles promedio cercanos al 82% de los ingresos entre 2022 y octubre de 2025, con una participación de 82,84% en el último corte. Este comportamiento estuvo determinado principalmente por la estructura de precios de los bienes comercializados. Paralelamente, los gastos operacionales representaron alrededor de 19,5% de los ingresos entre 2022 y 2024, para luego situarse en 14,63% a octubre de 2025, apoyados por ingresos por descuentos en compras (rebates) que promediaron aproximadamente USD 271 mil anuales y contribuyeron a la generación de utilidad operativa en 2024 y en el corte a octubre de 2025.

La combinación de menores gastos financieros y ciertos ingresos no operacionales (regularizaciones y resultados de estudios actuariales) permitió que la utilidad antes de participación e impuestos se ubicara en torno a USD 18 mil en 2024, similar a 2023. A octubre de 2025, la continuidad en la reducción de gastos financieros, asociada a una menor necesidad de financiamiento, se tradujo en una utilidad antes de participación e impuestos de USD 28 mil, frente a la pérdida de USD 424 mil registrada a octubre de 2024. En este contexto, el EBITDA mostró una trayectoria inicialmente decreciente y luego de recuperación parcial: la disminución de la depreciación por bajas

de activos en 2024 afectó la comparabilidad, mientras que la cobertura EBITDA/gastos financieros pasó de 1,66 veces en 2022 a 0,38 veces en 2024, para luego ubicarse en 1,34 veces a octubre de 2025.

En términos de rentabilidad final, la utilidad neta presentó valores acotados y volátiles, con registros de USD 45 mil en 2022, USD 1 mil en 2023 y USD 14 mil en 2024, lo que se reflejó en un ROE de 4,2% en 2022 y porcentajes reducidos en los años siguientes. No obstante, la mejora del resultado antes de impuestos a octubre de 2025, respecto de la pérdida de octubre de 2024, mostró una recomposición gradual de la rentabilidad, alineada con la reducción de gastos financieros y el aporte de los rebates sobre la operación.

En el balance general, el activo total pasó de USD 9,06 millones en 2022 a USD 7,13 millones en 2024 y USD 6,46 millones a octubre de 2025, principalmente por la disminución de inventarios, que registraron una caída acumulada cercana al 56,6%. La estructura de activos se mantuvo concentrada en el corto plazo, con un peso promedio del 69,89% y predominio de cuentas por cobrar e inventarios. Esta composición se asoció a un capital de trabajo positivo y a un índice de liquidez corriente ligeramente superior a la unidad (1,07 veces en promedio anual y 1,12 veces a octubre de 2025), en un contexto de mayor participación relativa del financiamiento de corto plazo.

En el activo corriente, cartera e inventarios representaron en conjunto alrededor de 86% del total, con una reducción del peso de inventarios desde 46% del activo corriente en 2022 a 30% a octubre de 2025, consistente con la caída en su saldo monetario. La rotación de inventarios, medida en días, pasó de 98 días en 2022 a 104 días a octubre de 2025, en un entorno de menor dinamismo comercial. Los inventarios se componían principalmente de materiales de construcción y ferretería (tableros MDF, plywood, aglomerados y láminas de zinc), y en promedio representaron cerca del 28% del activo total.

La cartera comercial correspondía fundamentalmente a facturas a clientes con plazos pactados de hasta 60 días y sin devengo de intereses, sin concentración significativa por deudor. En términos de saldo, la cartera osciló entre USD 2,12 millones y USD 2,40 millones entre 2022 y 2024, para luego situarse en USD 2,24 millones a octubre de 2025. Sin embargo, los días de cobro se ampliaron de 57 días en 2022 a 121 días a diciembre de 2024 y 149 días a octubre de 2025, con cerca de 62% de la cartera con antigüedad mayor a 120 días al cierre de 2024 y una provisión de USD 214 mil (aproximadamente 14% del saldo vencido de mayor antigüedad), configuración que se mantuvo en términos generales a octubre de 2025.

En el activo no corriente, la propiedad, planta y equipo se concentraba en terrenos, edificaciones y maquinaria, sin que se observaran inversiones significativas de expansión, más allá de renovaciones y adecuaciones en locales y bodegas que permitían sostener la capacidad instalada. Adicionalmente, se registraban cuentas por cobrar con partes relacionadas, tanto de corto como de largo plazo, que sumaban montos superiores a USD 1,1 millones y representaron alrededor del 16%-18% del activo total entre 2024 y octubre de 2025. Estas cuentas correspondían a facturas comerciales, préstamos para capital de trabajo y arriendos anticipados con plazos de amortización de entre 6 y 8 años.

Por el lado del financiamiento, los pasivos totales se redujeron de USD 7,99 millones en 2022 a USD 5,35 millones a octubre de 2025, lo que implicó una caída cercana al 33%. La estructura de pasivos se mantuvo concentrada en el corto plazo (71% a octubre de 2025), con un peso relevante de cuentas por pagar a proveedores locales e internacionales. Entre los proveedores nacionales destacaban Aglomerados Cotopaxi, CODESA y Enchapes Decorativos, mientras que en importaciones sobresalían Masisa Chile, Lamitech (Colombia) y Holzher (Alemania), con participación significativa en las compras.

La deuda con costo ascendió a USD 2,59 millones a octubre de 2025, equivalente a 48% del pasivo total, frente a USD 3,15 millones en 2022. Del total adeudado, aproximadamente USD 1,77 millones correspondían a obligaciones con el sistema financiero y cerca de USD 819 mil a préstamos de acreedores para capital de trabajo, sin plazos definidos de pago, con tasa cercana al 10% anual y clasificados como pasivo de largo plazo. En el ámbito de flujos, la empresa generó efectivo positivo en actividades operativas en la mayoría de los años, con excepción de 2024. En ese contexto, los flujos de inversión asociados al cobro de inversiones al costo amortizado apoyaron la liquidez y contribuyeron a reducir parcialmente el financiamiento con costo.

Finalmente, el patrimonio se mantuvo relativamente estable, en torno a USD 1,08 millones en promedio, sustentado en un capital suscrito de USD 630 mil y variaciones moderadas de resultados acumulados. El apalancamiento, medido como pasivo/patrimonio, se situó en 7,48 veces en 2022 y se redujo paulatinamente a 5,64 veces en 2024 y 4,86 veces a octubre de 2025, en línea con la disminución de los pasivos, configurando una

estructura financiera donde los recursos de terceros siguieron teniendo un peso relevante, aunque con una tendencia de des apalancamiento en el período analizado.

RESULTADOS E INDICADORES	2022	2023	2024	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			INTERANUAL	
Ingresos de actividades ordinarias (miles USD)	13.483	10.669	7.111	6.336	4.505
Utilidad operativa (miles USD)	317	(57)	60	(187)	221
Utilidad neta (miles USD)	45	1	14	(424)	28
EBITDA (miles USD)	497	119	103	-144	258
Deuda neta (miles USD)	2.571	2.290	2.416	2.698	2.472
Flujo libre de efectivo (FLE) (miles USD)	469	238	(87)	-	(145)
Necesidad operativa de fondos (miles USD)	1.446	1.311	1.766	1.961	1.630
Servicio de deuda (SD) (miles USD)	(284)	1.270	1.686	1.683	1.540
Razón de cobertura de deuda DSCRC	-1,75	0,00	0,06	0,00	0,17
Capital de trabajo (miles USD)	662	362	166	(136)	465
ROE	4,22%	0,10%	1,28%	-79,86%	3,04%
Apalancamiento	7,48	6,70	5,64	10,20	4,86

Fuente: Estados Financieros Auditados 2022-2024 e internos octubre 2024 y 2025

EXPECTATIVAS PARA PERIODOS FUTUROS

Las estimaciones de GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. se fundamentan en las proyecciones y planes estratégicos delineados por la dirección de la empresa, considerando diferentes escenarios del mercado. Es importante tener en cuenta que estas proyecciones son flexibles y pueden ser influenciadas por cambios en el panorama legal, económico, político y financiero, tanto a nivel local como global. Por consiguiente, el análisis del perfil financiero se enfoca en las premisas de la proyección de la situación financiera del emisor, utilizando datos históricos y resultados previos como referencia.

En el horizonte proyectado, HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. presentaría un proceso de recomposición gradual de su actividad comercial, partiendo de un 2025 todavía contractivo, con ingresos que se estimarían un 12% por debajo de 2024, pero menos adversos que lo observado a octubre de 2025. A partir de 2026, la empresa retomaría una trayectoria de crecimiento de doble dígito en ventas, sustentada en la recuperación de un nicho de mercado que habría permanecido parcialmente desatendido y que la compañía buscaría recapturar, en concordancia con su posición histórica dentro del segmento de materiales de construcción y ferretería.

En términos de rentabilidad bruta, el costo de ventas se mantendría en torno a un 83% de los ingresos, consistente con el comportamiento histórico, lo que implicaría márgenes de contribución relativamente estables. Bajo estas premisas, la firma operaría con una estructura de costos directos alineada a su historial, de forma que la recuperación de volúmenes de venta se traduciría directamente en una mejora de la utilidad bruta, sin requerir cambios estructurales significativos en su esquema de operación comercial.

Los gastos operativos mostrarían una evolución estrechamente vinculada al desempeño de las ventas y permanecerían en niveles similares a los históricos en términos relativos. En paralelo, los gastos financieros se asociarían de manera directa a la colocación de la emisión en el mercado de valores y a la dinámica de los créditos bancarios, observándose un mayor peso del servicio de deuda en los primeros años posteriores a la colocación y una disminución progresiva a partir de 2027, en la medida en que se amortizarían los compromisos financieros. Esta trayectoria permitiría que la cobertura de EBITDA sobre gastos financieros se mantuviera por encima de la unidad durante el período proyectado.

Bajo este escenario, el EBITDA de HERMAPROVE presentaría una tendencia creciente desde 2025, como resultado de la combinación entre estabilización de márgenes, control de gastos operativos y recuperación de volúmenes de venta. Esta dinámica se reflejaría en una mejora paulatina de los indicadores de rentabilidad, de forma que la utilidad neta proyectada sería positiva desde 2025 en adelante, superando los niveles acotados observados en los últimos ejercicios históricos. En consecuencia, el retorno sobre el patrimonio (ROE) tendería a incrementarse gradualmente, partiendo de bases relativamente bajas, en la medida en que los resultados retenidos robustecerían el patrimonio contable.

En la gestión del capital de trabajo, se proyectaría una mejora en la calidad y recuperación de la cartera. Los días de cuentas por cobrar se estimarían en torno a 145 días para 2025, con una senda decreciente en los años

posteriores, lo que implicaría una corrección frente a los niveles elevados alcanzados a diciembre de 2024 y octubre de 2025. Por su parte, la rotación de inventarios se mantendría cercana a los 110 días, equivalente a la observada a cierre de 2024, evidenciando una política de stock estable que permitiría atender la demanda prevista sin generar presiones adicionales sobre la liquidez.

En este contexto, la posición de liquidez corriente se proyectaría por encima de la unidad a lo largo del horizonte analizado, con un capital de trabajo positivo pero sujeto a monitoreo, dada la relevancia que continuaría teniendo el fondeo de corto plazo en la estructura de pasivos. La combinación de mejora en la rotación de cartera, estabilidad en inventarios y disciplina en el uso de financiamiento externo favorecería una gestión más eficiente del ciclo de efectivo, reduciendo la presión sobre los flujos operativos frente a lo observado en los años recientes.

Desde la óptica de la estructura de financiamiento, la compañía revertiría parcialmente la tendencia decreciente de los pasivos, registrando un crecimiento moderado del endeudamiento, explicado principalmente por la colocación de la emisión y por el uso de recursos para recomponer inventarios y capital de trabajo. No obstante, se prevería una ligera reducción en la participación del pasivo de corto plazo sobre el total, con un mayor peso del financiamiento estructurado de mediano plazo. En paralelo, el apalancamiento (pasivo/patrimonio) mostraría una trayectoria descendente, soportada en la amortización de deuda con costo y en el fortalecimiento progresivo del patrimonio vía utilidades retenidas.

En materia de inversiones, el perfil proyectado no contemplaría desembolsos significativos en CAPEX, manteniéndose en niveles moderados del orden de USD 69 mil anuales, principalmente destinados a renovación y adecuación de activos existentes. Esta pauta sería coherente con un modelo de negocio que no requiere expansiones intensivas en activos fijos para sostener los niveles de operación previstos, dado que la capacidad instalada actual sería suficiente para absorber los volúmenes proyectados.

Finalmente, en el frente de flujos de efectivo, las proyecciones indicarían que la empresa continuaría generando caja positiva en sus actividades operativas en la mayor parte del período, permitiéndole financiar las inversiones moderadas previstas y reducir gradualmente la deuda financiera. El año 2026 constituiría una excepción parcial, al reflejar ingresos netos por actividades de financiamiento vinculados a la emisión, orientados principalmente a la recuperación de inventarios y capital de trabajo. En los años posteriores, la prioridad se concentraría en la amortización de pasivos con costo, de modo que los flujos de financiamiento tenderían a ser negativos, reflejando una menor dependencia del endeudamiento incremental y un mayor uso de recursos generados internamente para atender las obligaciones financieras y sostener la operación.

RESULTADOS E INDICADORES	2025	2026	2027	2028	2029	2030
	PROYECTADO					
Ingresos de actividades ordinarias (miles USD)	6.257	8.135	9.762	10.738	11.812	12.993
Utilidad operativa (miles USD)	392	482	551	594	640	691
Utilidad neta (miles USD)	59	118	168	195	244	292
EBITDA (miles USD)	433	524	596	640	689	743
Deuda neta (miles USD)	2.530	2.652	2.584	2.459	2.276	2.198
Flujo libre de efectivo (FLE) (miles USD)	(72)	5	66	167	226	121
Necesidad operativa de fondos (miles USD)	1.871	2.055	2.308	2.389	2.464	2.710
Servicio de deuda (SD) (miles USD)	1.576	1.845	951	977	1.183	1.105
Razón de cobertura de deuda DSCRC	0,27	0,28	0,63	0,66	0,58	0,67
Capital de trabajo (miles USD)	(1)	1.056	1.172	1.018	1.116	1.542
ROE	5,23%	9,41%	11,87%	12,06%	13,12%	13,57%
Apalancamiento	5,23	5,33	4,99	4,53	4,03	3,64

Fuente: Proyecciones realizadas por GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A.

FACTORES DE RIESGO

GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. identifica como riesgos previsible en el futuro, tales como máxima pérdida posible en escenarios económicos y legales desfavorables, los siguientes:

- Riesgo general del entorno económico, que puede materializarse cuando, sea cual fuere el origen del fallo que afecte a la economía, el incumplimiento de las obligaciones por parte de una entidad participante provoque que otras, a su vez, no puedan cumplir con las suyas, generando una cadena de fallos. De esta manera, el incumplimiento de pagos por parte de cualquier empresa podría eventualmente afectar los flujos de la compañía. Medidas gubernamentales tendientes a dinamizar la economía son elementos que

mitigan el riesgo de iliquidez y permiten suponer una recuperación de la actividad productiva, lo que es beneficioso para todas las empresas.

- La economía ecuatoriana es vulnerable a ciclos económicos pronunciados que producen fluctuaciones de precios no controlables de *commodities* duros y blandos. Entre ellos, el precio del petróleo volátil, por su propia naturaleza, constituye el principal elemento que influye en el devenir económico. Para mitigar este riesgo, el Estado y el sector privado deben diversificar sus fuentes de ingresos, reduciendo así la dependencia de *commodities* y desarrollando sectores más resilientes y sostenibles.
- La inestabilidad política afecta a la economía en general, fundamentalmente a la inversión extranjera directa, el establecimiento de nuevas empresas y al costo del financiamiento externo debido a incrementos en el riesgo país. La inseguridad jurídica es otro elemento que conspira en contra de la seguridad que todo inversionista busca. La mitigación de este riesgo pasa por políticas del Estado que fomenten la estabilidad política y que generen un marco legal claro a mediano y largo plazo, creando un entorno propicio para nuevas inversiones extranjeras o locales.
- Los desequilibrios fiscales en Ecuador producidos por egresos sin el financiamiento requerido obligan a un incremento de la deuda pública, tanto externa como interna. Tal como se mencionó, el riesgo país hace muy oneroso el financiamiento externo y el financiamiento interno tiene un límite dado por la disponibilidad de recursos líquidos en el mercado. El riesgo se debería mitigar a través de presupuestos debidamente financiados y la implementación de políticas fiscales tendientes a asegurar un cuidadoso control de los egresos públicos. Por ahora, debe considerarse que la ajustada situación de la caja fiscal podría redundar en medidas impositivas que ralenticen la actividad.
- La crisis de seguridad tiene impactos significativos en el país, especialmente en la economía por la ralentización de las actividades productivas, afectando la inversión, el turismo, la confianza empresarial, el empleo y la infraestructura. Las empresas y los individuos pueden incurrir en costos adicionales para protegerse contra la inseguridad, como la contratación de servicios de seguridad privada, la instalación de sistemas de seguridad avanzados y la implementación de medidas de protección, los que pueden afectar la rentabilidad de las empresas y reducir el poder adquisitivo de los consumidores. Las medidas gubernamentales tendientes a asegurar la seguridad interna son factores que tienden a mitigar el riesgo producido por esta situación.
- Las recurrentes sequías que causan cortes prolongados de energía eléctrica representan una amenaza para diferentes sectores del país. La declaración de emergencia en el sector eléctrico tiene efectos negativos ya que las empresas enfrentan pérdidas por interrupciones en la cadena de suministro, reducción de la productividad y/o pérdidas por equipos dañados. Estas interrupciones, además, pueden disuadir la inversión extranjera y disminuir la estabilidad en la productividad del país, generando un impacto económico a largo plazo.
- La continuidad de la operación de la compañía puede verse en riesgo efecto de la pérdida de la información; la compañía mitiga este riesgo ya que posee políticas y procedimientos para la administración de respaldos de bases de datos, para proteger la información, así como mediante aplicaciones de software contra fallas que puedan ocurrir, para así posibilitar la recuperación en el menor tiempo posible y sin la pérdida de la información.

GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. identifica como riesgos específicos previsibles en el futuro en el sector en el que se desempeña el emisor o en sectores relacionados, los siguientes:

- Un aumento de los precios de los insumos podría reducir los márgenes de ganancia para las empresas del sector. Para mitigar este riesgo, la empresa establece contratos con proveedores clave, así como diversifica sus fuentes de suministro para evitar cualquier impacto a los márgenes como resultado del aumento de precios en insumos.
- La mala gestión del inventario puede llevar a la falta de productos disponibles, pérdida de ventas, costos adicionales de almacenamiento y obsolescencia de productos, impactando la rentabilidad y la satisfacción del cliente. La empresa mantiene un sistema de gestión de inventarios eficiente, basada en monitoreos en tiempo real, que garantiza la disponibilidad sin incurrir en costos excesivos o acumulación de stock.
- Una desaceleración pronunciada del sector de la construcción a nivel nacional implicaría una reducción en las actividades que realiza la compañía, lo que se podría traducir, a su vez, en una afectación de los ingresos

percibidos por la compañía por una disminución en el volumen de venta. La compañía mitiga el riesgo a través de la venta de varias líneas de productos con menor dependencia del comportamiento del sector de la construcción, así como la venta directa al consumidor final que se evidencia en la poca concentración de clientes.

GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. identifica que existen riesgos previsibles de los activos que respaldan la emisión y su capacidad para ser liquidados. Se debe indicar que los activos que respalda la Emisión, de acuerdo con la declaración juramentada son efectivo y equivalentes a efectivo, cuentas por cobrar neto a no relacionadas, cuentas y documentos por cobrar a relacionadas, inventarios, activos por impuestos corrientes, activos y otros pagos anticipados, otros activos corrientes, propiedad, planta y equipo, activos por impuestos diferidos, cuentas por cobrar a largo plazo y otros activos / inversiones a largo plazo. Los activos que respaldan la presente Emisión pueden ser liquidados por su naturaleza y de acuerdo con las condiciones de mercado. Al respecto:

- Afectaciones causadas por factores como catástrofes naturales, robos e incendios en los cuales los activos se pueden ver afectados, total o parcialmente, lo que generaría pérdidas económicas a la compañía. El riesgo se mitiga a través de pólizas de seguros que mantienen sobre los activos.
- Uno de los riesgos que puede mermar la calidad de las cuentas por cobrar que respaldan la Emisión son escenarios económicos adversos que afecten la capacidad de pago de los clientes a quienes se ha facturado. La empresa mitiga este riesgo mediante la política de crédito bien estructurada que mantiene donde se definen los parámetros de cada cliente y se analiza su capacidad de pago.
- Los inventarios corresponden a 19,97% de los activos, los cuales tienen el riesgo de que estos sufran daños por mal manejo o almacenamiento. La compañía cuenta con un almacén tecnificado que permite mantener con un alto nivel de control, lo que reduce el riesgo de pérdida de inventarios por daño o deterioro en el producto.
- Una concentración en ingresos futuros en determinados clientes podría disminuir la dispersión de las cuentas por cobrar y, por lo tanto, crear un riesgo de concentración. Si la empresa no mantiene altos niveles de gestión de recuperación y cobranza de la cartera por cobrar, podría generar cartera vencida e incobrable, lo que podría crear un riesgo de deterioro de cartera y por lo tanto de los activos que respaldan la Emisión. La empresa considera que toda su cartera es recuperable dentro de los plazos acordados y mitiga el riesgo con un seguimiento continuo y cercano de la cartera

Se debe indicar que dentro de las cuentas por cobrar que mantiene HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. se registran cuentas por cobrar a compañías relacionadas por USD 1,14 millones, por lo que los riesgos podrían ser:

- Las cuentas por cobrar a compañías relacionadas corresponden al 17,65% de los activos totales, por lo que su efecto sobre el respaldo del presente instrumento es medianamente representativo. Si alguna de las compañías relacionadas llegara a incumplir con sus obligaciones, ya sea por motivos internos o por motivos exógenos atribuibles a escenarios económicos adversos, esto podría tener un efecto negativo en los flujos de la empresa, que no afectaría de manera significativa a los flujos y la liquidez. La compañía mantiene adecuadamente documentadas estas obligaciones y un estrecho seguimiento sobre los flujos de las empresas relacionadas.

INSTRUMENTO

PRIMERA EMISIÓN DE OBLIGACIONES						
Características	CLASE	MONTO (USD)	PLAZO (DÍAS)	TASA FIJA ANUAL	PAGO DE CAPITAL	PAGO DE INTERESES
	A	2.000.000	1.440	9,00%	Semestral	Semestral
Saldo vigente (octubre 2025)	No aplica					
Tipo de emisión	Títulos desmaterializados.					
Garantía general	De acuerdo con el Art.162 Ley de Mercado de Valores.					
Garantía específica	Fianza solidaria otorgada por las compañías PROVE-PORTETE S.A.S. y OBRANOVA S.A.S.					
Destino de los recursos	El ciento por ciento para capital de trabajo, más precisamente para el desarrollo de nuevos productos y marcas.					
Valor nominal	Mínimo de USD 1,00					

PRIMERA EMISIÓN DE OBLIGACIONES	
Base de cálculos de intereses	Base comercial 30/360: corresponde a años de 360 días. 12 meses y 30 días cada mes.
Sistema de colocación	Se negociará de manera bursátil.
Rescates anticipados	No contempla rescates anticipados.
<i>Underwriting</i>	La emisión no contempla un contrato de <i>underwriting</i> .
Estructurador financiero	Kapital One Casa de Valores S.A. KAOVALSA
Agente colocador	Kapital One Casa de Valores S.A. KAOVALSA
Agente pagador	Depósito Centralizado de Compensación y Liquidación de Valores DECEVALE S.A.
Representantes de obligacionistas	Estudio Jurídico Pandzic & Asociados S.A.
Resguardos	- Los activos reales sobre los pasivos deberán permanecer en niveles de mayor o igual a uno (1), entendiéndose como activos reales a aquellos activos que pueden ser liquidados y convertidos en efectivo. - No repartir dividendos mientras existan obligaciones en mora. - Mantener durante la vigencia de la emisión la relación de activos depurados sobre obligaciones en circulación, en una razón mayor o igual a 1,25.
Mecanismo de fortalecimiento	Fideicomiso Primera Emisión Hermaprove, constituido por Obranova S.A.S. y Prove-Portete S.A.S. con Plusfondos Fiduciaria como administradora y Hermaprove S.A. como beneficiario, tiene como objetivo administrar los flujos de la emisión para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones.
Límite de endeudamiento	En razón de lo que dispone la letra "f" del artículo 164 de la Ley de Mercado de Valores (Libro II del Código Orgánico Monetario y Financiero) y sus normas complementarias, la compañía HERMAPROVE se compromete a mantener durante el periodo de vigencia de esta emisión un nivel de endeudamiento referente a los pasivos afectos al pago de intereses equivalente hasta el OCHENTA POR CIENTO (80%) de sus activos.

Fuente: Prospecto de Oferta Pública

El resumen precedente es un extracto del Informe de Calificación de Riesgos de la Primera Emisión de Obligaciones de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. realizado con base en la información entregada por la empresa y a partir de la información pública disponible.

Atentamente,



Ing. Hernán Enrique López Aguirre MSc.
 Presidente Ejecutivo

PERFIL EXTERNO

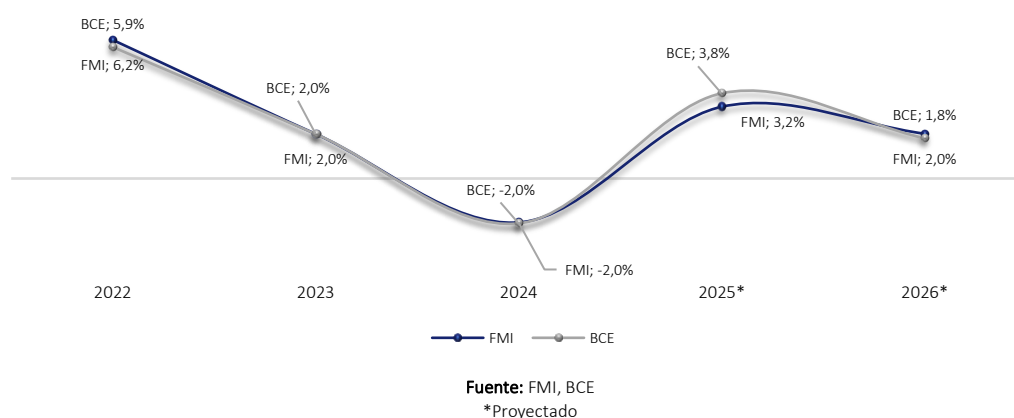
ECUADOR: ENTORNO MACROECONÓMICO 2025

Contexto Mundial: La economía global crece moderadamente y de forma desigual.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que el crecimiento mundial se mantenga moderado, con un pronóstico de 3,2% en 2025 y 3,1% en 2026. Las economías avanzadas crecerían alrededor del 1,5 %, mientras que las emergentes y en desarrollo superarían un 4%, en un contexto de inflación aún desigual: más alta en EE. UU. y moderada en otras regiones. La actividad global se ha beneficiado de factores transitorios, como el adelanto del comercio, pero estos se están desvaneciendo en un entorno aún volátil y marcado por tensiones comerciales, vulnerabilidades fiscales y riesgos financieros. El FMI insta a los gobiernos a restaurar la confianza mediante políticas creíbles, transparentes y sostenibles, fortaleciendo los márgenes fiscales, preservando la independencia de los bancos centrales y profundizando las reformas estructurales para sostener la estabilidad y el crecimiento a largo plazo¹.

Por otro lado, el Banco Mundial² proyecta que el crecimiento global se mantendrá en un 2,3% en 2025-2026, pero esta estabilidad oculta una tendencia preocupante: la economía mundial se está asentando en un ritmo de expansión demasiado bajo para sostener un desarrollo duradero. Las economías emergentes y en desarrollo enfrentan una lenta convergencia en ingresos respecto a las naciones avanzadas, y muchos países de bajos ingresos no lograrán alcanzar niveles de ingreso medio para 2050. Ante este escenario, se requiere una acción coordinada a nivel global y nacional que impulse un entorno más favorable, refuerce la estabilidad macroeconómica, elimine barreras estructurales y enfrente los desafíos del cambio climático para acelerar el crecimiento a largo plazo.

Ecuador: Según el FMI, la proyección de crecimiento para el país es de 1,7% en 2025.

CRECIMIENTO DEL ECUADOR

Según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE), en 2024 el PIB presentó una contracción anual de -2,00% luego de registrar tres años consecutivos de crecimiento. La economía de Ecuador atravesó un año especialmente difícil debido a una combinación de factores internos y externos. Uno de los principales problemas fue una intensa sequía, la peor en 60 años, que provocó cortes de electricidad entre abril y diciembre al disminuir la capacidad de generación hidroeléctrica, fuente clave de energía en el país³.

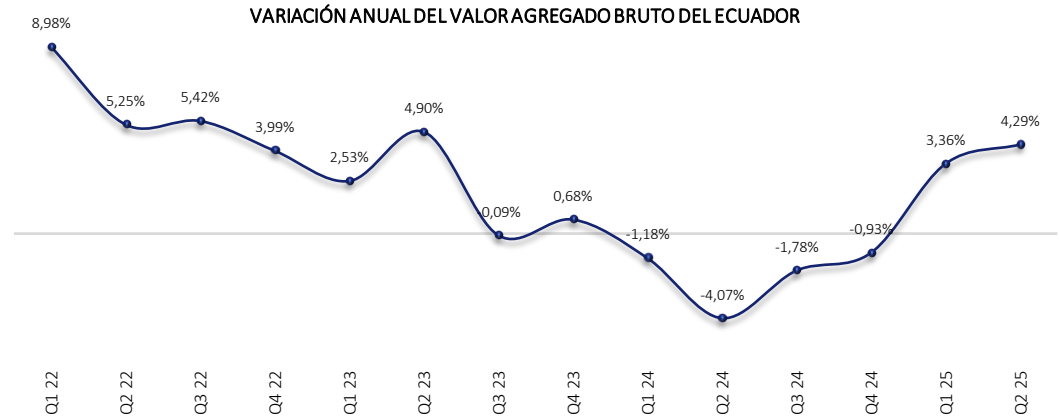
Además, en marzo de 2024 se aprobó una ley para enfrentar la crisis económica, social y de seguridad, que incluyó medidas fiscales como el aumento del IVA al 15%, el incremento del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) a un 5%, y la imposición de contribuciones temporales a empresas grandes y entidades financieras. El PIB real se situó en USD 113.123 millones y el nominal en USD 124.676 millones.

En el resultado anual, tan solo cinco industrias presentaron crecimiento: Agricultura, ganadería y silvicultura, Manufactura de productos alimenticios, Actividades financieras y de seguros, Actividades inmobiliarias y Servicios de salud y asistencia social. En contraste, quince de los veinte sectores presentaron un desempeño negativo.

¹ FMI – Informes de perspectivas de la economía mundial (octubre 2025)

² Banco Mundial, *Global Economic Prospects* (junio 2025)

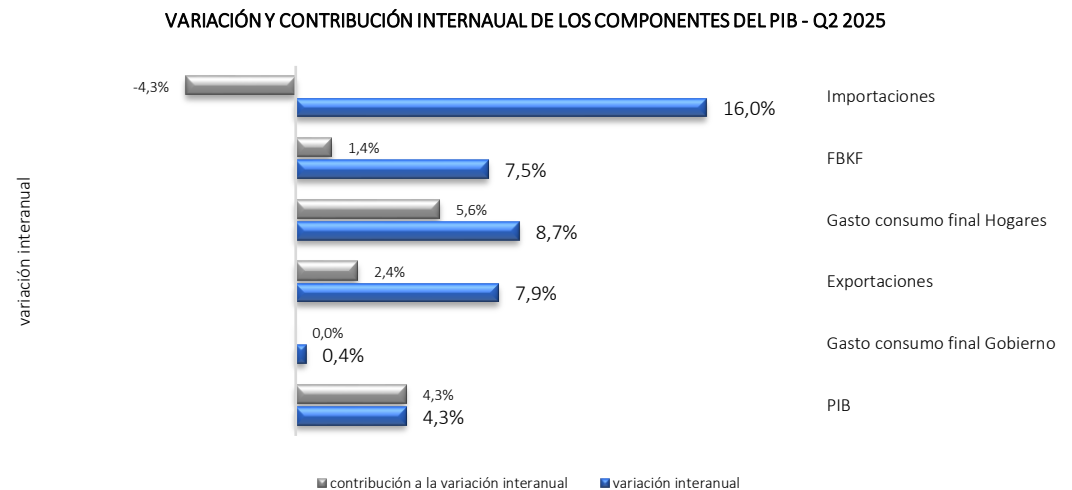
³ BCE: Informe de Resultados Cuentas Nacionales IV 2024



Fuente: BCE

Al segundo trimestre de 2025, la economía ecuatoriana creció 4,29% anual, mostrando una clara recuperación tras las contracciones de 2024. Desde el enfoque de la producción, el crecimiento interanual fue impulsado por el desempeño positivo de 15 de las 20 industrias clasificadas por el BCE. Entre las actividades con mayor incidencia en el resultado global destacaron: Comercio, con un crecimiento de 6,0% y una contribución de 0,9 puntos porcentuales (p.p); Agricultura, ganadería y silvicultura con un crecimiento de 10,1% y una contribución de 0,8 p.p; Manufactura de productos alimenticios (8,3% y 0,6 p.p.); y Actividades financieras y de seguros (13,6% y 0,6 p.p.). En conjunto, estos sectores explicaron más de la mitad del crecimiento interanual de la economía ecuatoriana.⁴

Además, este desempeño positivo es coherente con la recuperación del consumo de los hogares, de las exportaciones no petroleras y de la inversión. Este resultado contrasta con lo observado en el segundo trimestre del año anterior, periodo en el que se inició el estiaje que incidió en el desempeño negativo de la actividad económica.



Fuente: BCE

El consumo de los hogares aumentó en 8,7% debido a una mayor compra de productos alimenticios y mayor dinamismo en el crédito de consumo y remesas. Asimismo, la formación bruta de capital fijo (FBKF) mostró un crecimiento de 7,5%, debido a un aumento de la demanda de los equipos de transporte y bienes de capital para la agricultura e industria. Las exportaciones aumentaron en 7,9% ante el buen desempeño de las exportaciones no petroleras de banano, camarón, cacao y enlatados de pescado. Además, el gasto de gobierno creció ligeramente en 0,4% debido a mayores compras de bienes y servicios. Por otro lado, las importaciones crecieron en 16,0% impulsadas por el incremento en las compras externas de bienes de consumo, materiales de construcción y materias primas, consistente con la recuperación económica⁴.

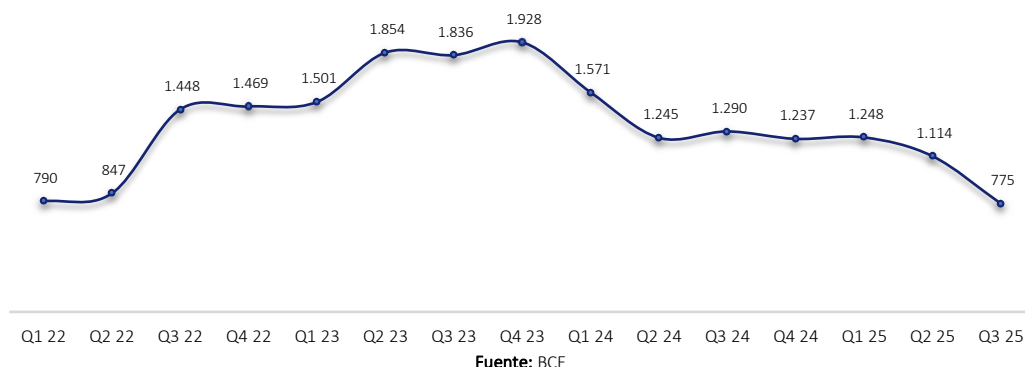
El FMI espera que Ecuador cierre el año 2025 con un crecimiento de 3,2% (crecimiento de 3,8% según el BCE), crecimientos superiores a los proyectados a inicio del año.

⁴ BCE: Informe de Cuentas Nacionales Trimestrales II 2025

EVOLUCIÓN DEL RIESGO PAÍS

El riesgo país presentó una tendencia al alza en 2023 y cerró el año en torno a 2.000 puntos, reflejando una alta percepción de riesgo de default por parte de inversionistas⁵. El nivel alto que mantiene Ecuador significa que el país tiene posibilidades de financiamiento externo más caro, debido a que las tasas de interés son más elevadas, lo que representaría un problema considerando el déficit fiscal con atrasos de pagos a proveedores estatales, municipios y seguridad social. No obstante, en 2024 se observó una tendencia ligeramente a la baja, cerrando el año con el riesgo país más bajo desde enero 2023, alcanzando un promedio de 1.337 puntos. Esta caída coincide con el anuncio del gobierno de Daniel Noboa del alza del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 12% al 15% en enero de 2024 e implementada a partir de abril, lo cual incrementó los niveles de caja fiscal, proporcionando liquidez a corto plazo.

RIESGO PAÍS PROMEDIO



Entre los meses de enero y octubre de 2025, el riesgo país promedio marcó una clara tendencia a la baja. El indicador de riesgo país de Ecuador se situó en 684 puntos al 11 de octubre de 2025, según datos del Banco Central del Ecuador, un valor que cae por debajo de los 700 puntos por primera vez desde octubre de 2019. Este nivel refleja un aumento de la confianza de los mercados internacionales en la capacidad del país de cumplir sus obligaciones de deuda. Uno de los motivos de esta tendencia son la aprobación reciente de varias leyes clave por el gobierno de Daniel Noboa (como las de Integridad Pública, Inteligencia y Transparencia), lo que potencia la imagen de estabilidad institucional⁶.

Al cierre de octubre de 2025, el índice de riesgo país de Ecuador alcanzó 777 puntos (con un promedio de 775 en el tercer trimestre del año). Esta alza se dio en medio del noveno día del paro nacional motivado por la eliminación del subsidio al diésel, lo que refleja una elevada incertidumbre en los mercados ante la escalada de tensión social que incluyó bloqueos de vías, confrontaciones y una reunión de diálogo fallida entre el gobierno y el movimiento indígena.

NIVELES DE CRÉDITO

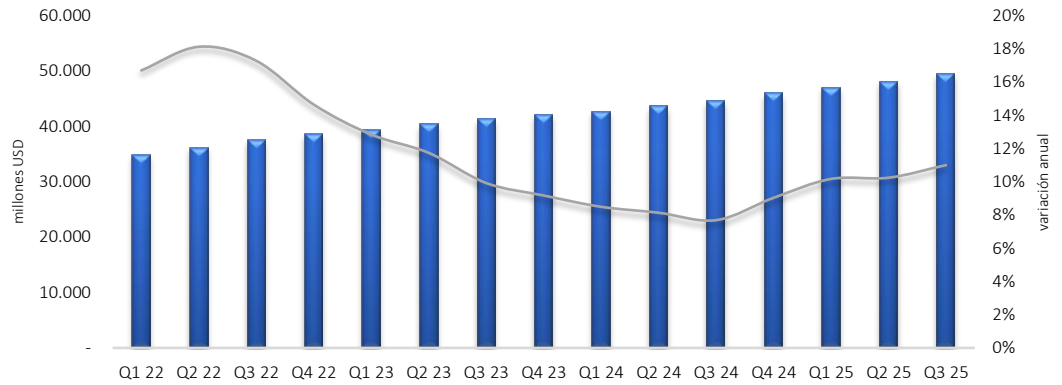
En 2023, el valor total de los préstamos en cartera bruta concedidos por entidades bancarias privadas alcanzó USD 42.129 millones. El crédito otorgado para sectores productivos fue de 44%, seguido por consumo con 41%, microcrédito con 8% e inmobiliario con 6% (el porcentaje restante se divide entre vivienda de interés social y público, educativo e inversión pública).⁷ En 2024, el valor de préstamos en cartera bruta por entidades bancarias alcanzó USD 45.934 millones, un 9,03% mayor al valor de 2023. Considerando que la cartera bruta de crédito presentó alzas a lo largo de todo 2024, el volumen otorgado de crédito a nivel nacional aumentó en 16,07% a pesar de que factores como la inestabilidad política y el mayor costo en el acceso a financiamiento externo. Las industrias que más crédito recibieron en el año fueron el Comercio; Industrias Manufactureras; Consumo; Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca, y; Actividades Financieras y de Seguros.

⁵ El indicador de riesgo país, elaborado por el banco de inversión JP Morgan, muestra las probabilidades de que un país caiga en mora en sus obligaciones de deuda externa. Mientras más alto el indicador, los acreedores e inversionistas perciben que hay mayor probabilidad de impago y 'default.'

⁶ <https://www.primicias.ec/economia/riesgo-pais-ecuador-caida-daniel-noboa-record-104706/>

⁷ Superintendencia de Bancos, Boletines de Series Mensuales

CARTERA BRUTA - BANCA PRIVADA



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador

A octubre de 2025, se observa un crecimiento de la cartera bruta de 11% anual, cifra que podría sugerir un mayor dinamismo del crédito otorgado por parte de la banca privada. De hecho, el volumen de crédito aumentó en 15,44% anual entre enero y octubre de 2025, impulsado por los sectores Comercio al por mayor y al por menor; Industrias manufactureras; Consumo - no productivo; Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; y Actividades de servicios administrativos y de apoyo, los mismo que representaron 74,43% del crédito total otorgado.

VOLUMEN DE CRÉDITO



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador

La evolución del crédito para cerrar 2025 y de cara a 2026 dependerá de factores como el alza en las tasas de interés para atraer depósitos y las tasas de interés que deben pagar los bancos del Ecuador para fondearse en el exterior.

PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

La economía ecuatoriana entró a un proceso de contracción económica en el primer trimestre de 2024, el cual se mantuvo a lo largo de ese año. La baja inversión privada e inversión extranjera directa, junto a la caída de la inversión pública, crisis en el sector petrolero y empleo estancado, son algunos de los factores por los que la economía entró en recesión en el primer semestre de 2024, según el informe publicado en julio de 2024 por el BCE.

En abril de 2024 el gobierno anunció una nueva crisis energética tras la de finales de 2023, crisis que trajo consigo nuevos apagones por racionamiento de energía. Desde octubre de 2024, un nuevo periodo de estiaje causó que los racionamientos energéticos empeoren, llegando a sumar 14 horas diarias en la mayoría de las regiones del país e incluso de 24 horas en ciertas zonas industriales. El déficit de generación eléctrica se estimó en alrededor de 1.747 megavatios, similar a la potencia total del mayor complejo hidroeléctrico del país, Paute Integral (1.757 megavatios), que representa casi un 38% de la demanda de Ecuador.⁸ Ante esta situación, el presidente Daniel Noboa, la ministra de Energía y Minas y varios actores del gobierno buscan soluciones como la compra de electricidad a privados o al gobierno colombiano. Los resultados consolidados por el BCE muestran que, del total de empresas encuestadas, un 57,7% declararon algún tipo de afectación. Por sector, el porcentaje fue superior en manufactura (69,8%) y comercio (58,1%), mientras que en construcción y servicios este valor estuvo cercano a

⁸ <https://www.primicias.ec/economia/cortes-luz-deficit-generacion-riesgos-aumento-apagones-83078/>

50,0%. Del total de empresas afectadas, un 21,1% se concentró en el sector de manufactura, seguidas por comercio (18,3%) y servicios (15,8%). De forma agregada, las pérdidas ascendieron a USD 1.916 millones. A nivel de sector económico, las mayores pérdidas se registraron en comercio con USD 763 millones, manufactura con USD 380 millones y servicios con USD 374 millones.⁹

Sin embargo, la economía del Ecuador marca una clara tendencia de recuperación y crecimiento hasta el primer semestre de 2025. En el segundo trimestre de 2025, la economía ecuatoriana consolidó su proceso de recuperación, registrando un crecimiento interanual del PIB de 4,3%, en contraste con la caída de 4,1% observada en el mismo período de 2024. Este resultado se sustentó principalmente en el dinamismo del sector no petrolero, donde 15 de las 20 industrias mostraron variaciones positivas. Destacaron el Comercio, la Agricultura, los Servicios financieros, los Servicios profesionales y la Manufactura de alimentos, que impulsaron el Valor Agregado Bruto y generaron efectos multiplicadores en otras actividades productivas. Desde el enfoque del gasto, el Consumo de los Hogares (8,7%) y las Exportaciones (7,9%) fueron los principales motores del crecimiento, reflejando mayor confianza económica, recuperación de la demanda externa y un fortalecimiento del gasto interno⁴.

Por su parte, el Gasto de Consumo Final del Gobierno aumentó 0,4% interanual, sustentado en una mejor ejecución presupuestaria en áreas sociales, educación, salud y seguridad. Las importaciones crecieron, impulsadas por la demanda de bienes de consumo, intermedios y combustibles, coherente con el dinamismo del transporte y el comercio.

En definitiva, el Ecuador se enfrenta a una diversidad de factores internos y externos que podrían tener influencia sobre el crecimiento y desarrollo de la economía; las elecciones en 2025 causaron incertidumbre en el primer trimestre del año, tensiones geopolíticas, fragmentaciones en los mercados de materias primas, fenómenos climáticos y las crisis de inseguridad y energéticas son algunos de los factores decisivos. Según el informe de perspectivas para la economía del hemisferio occidental del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía de Ecuador crecerá un 3,2 % en 2025, ubicándose como la tercera con mayor crecimiento proyectado en Sudamérica, solo por detrás de Argentina y Paraguay. El organismo destaca que este buen desempeño se da pese a desafíos como la caída de la producción petrolera, y lo atribuye a factores como el buen comportamiento de las exportaciones no petroleras, la entrada considerable de remesas y la ejecución satisfactoria de políticas fiscales respaldadas por el programa de crédito del FMI.

De cara al cierre de 2025, las estrategias adoptadas por el sector privado y el gobierno serán claves para incidir en la atracción de inversión privada, en el desarrollo de obras públicas, en un mayor dinamismo del empleo y en el control de la crisis de inseguridad.

INDICADORES

PIB ECUADOR	2022	2023	2024	2025*	2026*	VARIACIÓN ANUAL
Crecimiento de la economía	6,2%	2,4%	-2,0%	3,8%	1,8%	-4,4 p.p.

Fuente: BCE

SECTOR REAL	2022	2023	2024	AGOSTO 2024	AGOSTO 2025	VARIACIÓN ANUAL
Índice de precios del consumidor (IPC)	3,74	1,35	0,53	1,28%	0,81%	-0,47 p.p.
Índice de precios del productor (IPP)	6,14	0,91	7,53	4,64%	1,63%	-0,03 p.p.
Empleo adecuado	36,0%	35,9%	33,0%	34,3%	35,1%	0,80 p.p.
Desempleo	4,1%	3,4%	2,7%	4,0%	3,6%	-0,40 p.p.
Precio promedio del petróleo (WTI) - USD	94,59	77,64	75,92	75,53	64,19	-15,01%
Riesgo país promedio	1.139	1.773	1.337	1.337	787	-41,14%
Ventas netas acumuladas (millones USD)*	229.065	238.210	244.455	153.805	165.017	7,29%

Fuente: BCE, INEC

*acumulado enero-agosto de 2025

SECTOR EXTERNO*	2022	2023	2024	ENERO-AGOSTO 2024	ENERO-AGOSTO 2025	VARIACIÓN ANUAL
Exportaciones - millones USD FOB	32.658	31.126	34.421	22.651	24.406	7,75%
Exportaciones petroleras - millones USD FOB	11.587	8.952	9.572	6.696	5.258	-21,48%
Exportaciones no petroleras - millones USD FOB	21.071	22.175	24.849	15.955	19.149	20,02%
Importaciones - millones USD FOB	30.334	29.128	27.743	18.021	19.901	10,43%
Balanza Comercial - millones USD FOB	2.325	1.998	6.678	4.630	4.505	-2,70%

Fuente: BCE

⁹ BCE: Informe de Resultados Cuentas Nacionales – marzo 2025

SECTOR MONETARIO-FINANCIERO	2022	2023	2024	SEPT 2024	SEPT 2025	VARIACIÓN ANUAL
Oferta Monetaria (M1) - millones USD	30.191	30.489	31.462	30.080	32.982	9,65%
Cuasidinerio - millones USD	45.120	49.855	57.023	54.538	63.577	16,57%
Liquidez total (M2) - millones USD	75.310	80.344	88.485	84.617	96.558	14,11%
Base Monetaria (BM) - millones USD	28.698	27.672	29.776	28.995	29.209	0,74%
Multiplificador monetario (M2/BM)	2,62	2,90	2,97	2,92	3,31	0,39 p.p.
Reservas internacionales -millones USD	8.459	4.454	6.900	8.578	8.322	-2,97%
Reservas bancarias -millones USD	7.230	5.484	6.255	6.798	5.820	-14,38%
Tasa activa referencial	8,48	9,94	10,43	11,68	8,00	-3,68 p.p.
Tasa pasiva referencial	6,35	7,70	7,46	8,25	5,73	-2,52 p.p.

Fuente: BCE

SECTOR FISCAL	2022	2023	2024	ENERO-AGOSTO 2024	ENERO-AGOSTO 2025	VARIACIÓN ANUAL
Ingresos fiscales acumulados	45.199	43.610	46.177	15.759	15.638	-0,77%
Gastos fiscales acumulados	45.223	47.883	47.810	16.175	17.860	10,42%
Resultado fiscal	-24	-4.274	-1.633	-406	-2.221	447,04%

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas

SECTOR COMERCIAL

La actividad comercial en el país es altamente dinámica, compuesta por más de 190 subactividades económicas, siendo las principales: la venta de vehículos, venta de artículos en supermercados, tiendas de departamentales o de *retail* (ropa y calzado), venta de productos farmacéuticos, venta de productos agrícolas, venta de combustibles, venta de electrodomésticos y la venta de productos de la construcción. Este sector económico se subdivide en dos grandes ramas, el comercio al por menor, que tiene como destino final el consumidor, y el comercio por mayor, que consiste en la venta y compra de productos en grandes cantidades.

La evolución del comercio está directamente influenciada por el consumo privado, correspondiente al consumo de los hogares y las empresas, así como del ingreso y la variación de precios (inflación), variables que son claves en su desempeño. El mayor aporte al sector según el SRI proviene de las ventas de vehículos automotores, seguido por el mantenimiento y reparación de vehículos automotores. Otro factor de impacto en el sector comercial ecuatoriano es la dependencia de importaciones, especialmente en productos tecnológicos, farmacéuticos y vehículos. Las fluctuaciones en el tipo de cambio, así como las políticas de importación y aranceles, afectan significativamente el comportamiento de precios y la competitividad del sector.

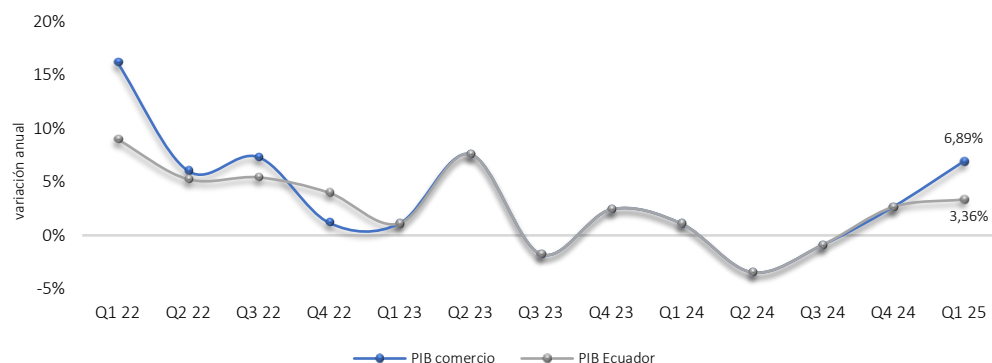
CRECIMIENTO

En los últimos años, el comercio en el país ha sido afectado por un menor consumo por parte de la población ante factores como la inseguridad y restricciones como toques de queda, la incertidumbre política, nuevas reformas tributarias y la crisis eléctrica. Esto, junto con otros factores económicos como la inflación, causaron una ralentización importante en el sector comercial, evidenciado en el crecimiento del Valor Agregado Bruto que pasó de 7,41% en 2022 a una contracción de -0,17% en 2024.

Este resultado se vinculó a la disminución de los márgenes comerciales en productos y servicios de industrias con desempeños negativos, tales como: fabricación de vehículos y equipos de transporte; productos textiles y prendas de vestir; muebles; otros productos alimenticios diversos; aceites crudos y refinados vegetales y animales; productos de metales comunes; productos de la panadería y pastelería; otros productos manufacturados; y productos químicos básicos. Por tamaño de empresa, las ventas de este sector se vieron afectadas principalmente en las microempresas, que decrecieron en 8,6%. Asimismo, algunas empresas grandes dedicadas a la venta en supermercados, estaciones de servicio y comercialización de vehículos también reportaron caídas en sus ventas¹⁰.

¹⁰ BCE – Informe de Resultados Cuentas Nacionales IV 2024

CRECIMIENTO - COMERCIO



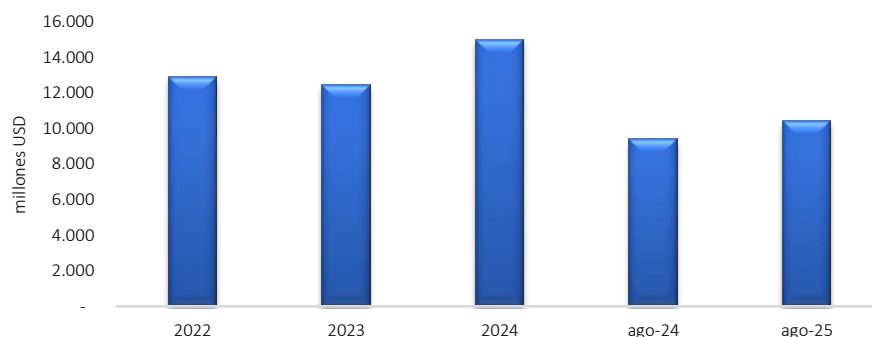
Fuente: BCE

En contraste, en el primer trimestre de 2025, el Comercio registró una recuperación interanual importante de 6,89%, impulsada por el incremento de los márgenes comerciales en productos y servicios de industrias con un desempeño positivo, entre las que destacan: Pesca y acuicultura; Cultivos de plantas con las que se preparan bebidas; Ganadería; Elaboración de productos lácteos; y Fabricación de maquinaria y equipo, entre otras. Este resultado es consistente con los registros administrativos del SRI, que muestran un aumento en las ventas del sector de 7,9%. A nivel de tamaño de empresa, se observó un crecimiento generalizado: las grandes empresas crecieron en 5,6%, las medianas en 3,1%, las pequeñas en 7,2% y las microempresas en 87,4%. Adicionalmente, se evidenció un crecimiento en las ventas al por mayor de: café, cacao y especias; combustibles; materias primas agropecuarias; productos farmacéuticos; y cereales¹¹.

CRÉDITO OTORGADO

La Superintendencia de Bancos del Ecuador registró un volumen de crédito del sector comercial en 2022 de USD 12.844 millones. Sin embargo, coherente con la ralentización en el crecimiento y actividad del sector, en 2023 hubo una variación anual negativa de -3,61% al terminar el año y contabilizó USD 12.418 millones. Por otro lado, el crédito otorgado al sector comercial en 2024 incrementó 20,75% a un total de USD 14.995 millones. La actividad que más crédito ha recibido es la venta de vehículos automotores (38,71% del total de crédito otorgado), seguido por la venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco (9,89%) y la venta al por mayor de otros enseres domésticos (6,69%). Los bancos que más crédito han otorgado son Banco Internacional S.A., Banco Pichincha C.A. y Banco de la Producción S.A. Produbanco.

VOLUMEN DE CRÉDITO SECTOR COMERCIAL



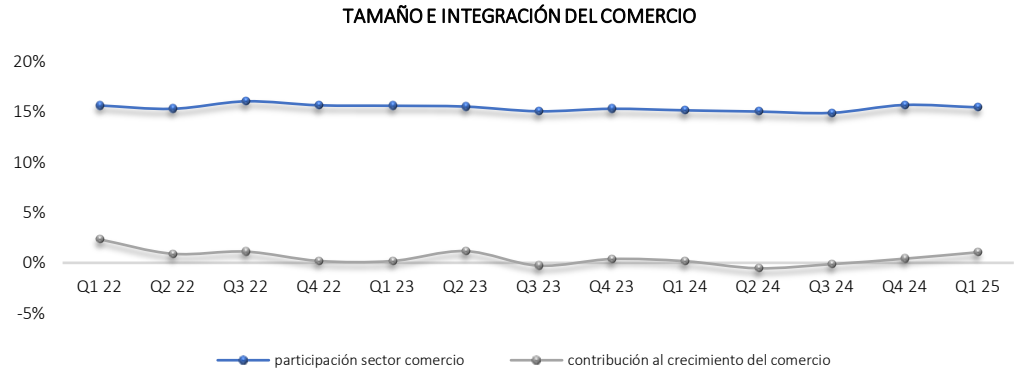
Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador

A agosto de 2025, el volumen de crédito otorgado sumó USD 10.400 millones, una cifra 10,94% superior a la de enero-agosto de 2024. Un 50,7% del total de crédito otorgado fueron a los subsectores de venta de vehículos automotores; venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco; y venta al por mayor de otros enseres domésticos. Los bancos que más crédito desembolsaron fueron Banco Internacional S.A., Banco Pichincha C.A. y Banco Guayaquil S.A.

¹¹ BCE – Informe de Resultados Cuentas Nacionales I 2025

TAMAÑO E INTEGRACIÓN

El comercio se ha transformado en una de las industrias más representativas para Ecuador, consolidada como la actividad económica de mayor relevancia en el país en términos de participación del PIB nacional; ha mantenido una participación promedio de 15,39% sobre el PIB total del Ecuador en los últimos tres años. Al primer trimestre de 2025, su participación sobre el PIB del país fue de 15,45%.



Fuente: BCE

Por otro lado, el sector comercial contribuyó al crecimiento interanual de la economía ecuatoriana positivamente durante la mayor parte del periodo analizado, con un promedio de 0,00% en los últimos tres años. Al primer trimestre de 2025, la contribución al crecimiento interanual del país del sector comercial fue de 1,05%.

PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

Los cortes de luz recurrentes en abril, octubre y noviembre de 2024 afectaron considerablemente al sector comercial del país. La Cámara de Comercio de Guayaquil estimó que una semana con cortes de luz de entre ocho y nueve horas diarias, deja pérdidas de alrededor de USD 700 millones en la economía ecuatoriana¹². Con estas consideraciones, el BCE publicó que, en el año 2024, de forma agregada, las pérdidas ascendieron a USD 1.916 millones. A nivel de sector económico, las mayores pérdidas se registraron en comercio con USD 763 millones¹³. Se espera que, a través de reformas y acuerdos comerciales, el sector comercial pueda tener oportunidades para crecer en ventas, exportaciones e importaciones, por lo cual la demanda de crédito es un factor muy importante para el financiamiento y desarrollo del sector.

Por otro lado, el acuerdo comercial que el gobierno del expresidente Guillermo Lasso consiguió con China permite que un 99% de las exportaciones del Ecuador entren a China con preferencias arancelarias, representando así una ventaja para los productos nacionales ante una de las economías más grandes del mundo, especialmente en sectores y productos agrícolas como el banano, café, camarón, rosas, entre otros, que tienen efectos directos sobre el sector comercial del país. De igual manera, a principios de 2025 se firmó un acuerdo comercial con Canadá, facilitando el acceso preferencial de productos ecuatorianos a un mercado de 39,8 millones de consumidores¹⁴.

La recuperación del sector comercial en el primer trimestre de 2025 responde en gran parte a el consumo de los hogares, que creció un notable 7,1%, evidenció una recuperación en la capacidad de gasto de la población¹⁵. Sin embargo, el crecimiento sostenido del sector dependerá de factores como la crisis de inseguridad, inversión pública y privada, y el nivel de consumo de los hogares.

CRECIMIENTO	2022	2023	2024	2025*	VARIACIÓN ANUAL
Variación anual VAB - Comercio	7,41%	2,29%	-0,17%	3,60%	-2,46 p.p.

Fuente: BCE

INDICADORES	2022	2023	2024	JUNIO 2024	JUNIO 2025	VARIACIÓN INTERANUAL
Inflación alimentos y bebidas no alcohólicas (IPC, variación anual)	7,60%	4,24%	0,08%	2,28%	0,78%	-1,50 p.p.
Inflación bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes (IPC, variación anual)	5,77%	2,90%	4,09%	2,64%	3,18%	0,54 p.p.
Inflación prendas de vestir (IPC, variación anual)	-1,41%	-2,87%	-0,74%	-1,29%	-3,69%	-2,40 p.p.

¹² <https://www.primicias.ec/economia/perdidas-ventas-cortes-luz-economia-formal-80312/>

¹³ BCE – Informe de Resultados Cuentas Nacionales IV 2024

¹⁴ <https://www.infobae.com/america/america-latina/2025/02/02/tras-meses-de-negociaciones-ecuador-y-canada-lograron-un-acuerdo-comercial/>

¹⁵ <https://www.elcomercio.com/opinion/editorial/sector-privado-ecuador-empuja-crecimiento-economico/>

INDICADORES	2022	2023	2024	JUNIO 2024	JUNIO 2025	VARIACIÓN INTERANUAL
Inflación muebles y artículos para el hogar (IPC, variación anual)	4,99%	1,49%	1,58%	1,85%	0,49%	-1,36 p.p.
Inflación adquisición de vehículos (IPC, variación anual)	1,62%	-0,81%	1,96%	1,60%	-1,46%	-3,06 p.p.
Empleo adecuado – comercio	38,5%	36,9%	33,9%	37,9%	36,0%	-1,90 p.p.
Desempleo - comercio	2,3%	2,0%	1,7%	2,6%	3,6%	1,00 p.p.
Ventas netas - millones USD	105.785	106.372	109.804	52.064	55.166	5,96 p.p.

Fuente: BCE, INEC, Ministerio de Producción, SRI

POSICIÓN COMPETITIVA

Según la información proporcionada por el Emisor, este identifica a sus competidores en función de su participación en el sector de producción de tableros y servicios relacionados, debido a que no existe una competencia que genere servicios integrados como HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A En este rubro, la empresa tiene una participación de mercado del orden de 3% siendo sus principales competidores Edimca S.A., Novopan, HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. y Distriformas.

COMPETENCIA (DICIEMBRE 2024)	INGRESO POR VENTAS (USD)	ACTIVO (USD)	PATRIMONIO (USD)	UTILIDAD DEL EJERCICIO (USD)	ROE
Novopan del Ecuador S.A.	219.884.857	269.835.207	232.663.097	36.210.668	15,56%
Empresa Durini Industria de Madera C.A. EDIMCA	56.964.162	60.088.954	16.562.247	3.613.508	21,82%
HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A.	7.110.777	7.127.259	1.284.515	13.709	1,28%

Fuente: SCVS

Con lo antes expuesto, es opinión de GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. que el sector al que HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A está ligado a la construcción de la que se espera un crecimiento sostenido en el futuro próximo lo que permitiría que HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A siga creciendo en su participación.

PERFIL INTERNO

GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. es una empresa ecuatoriana fundada en 1988 en Guayaquil, dedicada al comercio de materiales de construcción, ferretería, madera y tableros como MDF, Plywood y MDP, además de pinturas, herramientas y maquinaria; con el tiempo se ha consolidado como un proveedor integral para proyectos de infraestructura y carpintería, operando ocho sucursales de venta al detalle en Guayaquil (tres locales), Durán, Tumbaco, Quevedo, Ambato y Latacunga, y respaldando su cobertura nacional con bodegas de distribución en Durán, Tumbaco y Cuenca, lo que le permite abastecer de manera eficiente a clientes en distintas regiones del país.

2025 ACTUALIDAD	La estrategia principal se mantiene buscando incrementar el volumen de ventas al por mayor ya que su proveedor principal decidió salir del mercado ecuatoriano de forma operativa y se movió al modelo de importación. Esto generó una oportunidad a HERMAPROVE de volverse importador y volverse a enfocar en su mercado de reventa como fue en sus inicios.
2024 AUMENTO DE CAPITAL Y REFORMA PARCIAL	Se implementa una nueva estrategia comercial para la empresa, donde se separó la unidad de negocios de venta al público a otras estructuras societarias. La razón principal es dar independencia a cada uno de los negocios y generar relaciones directas con su mercado; cada local cuenta con un administrador dedicado al crecimiento exclusivo de cada almacén.
1988 CONSTITUCIÓN	El 25 de marzo la empresa inició sus actividades económicas desempeñándose en el sector de venta al por mayor y menor de artículos de ferretería

Fuente: HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A

A la fecha del presente informe, la compañía cuenta con un capital social de USD 630.195, dividido en acciones ordinarias y nominativas de USD 1,00 cada una. Los accionistas de la empresa, personas jurídicas, tienen a su vez como socios a personas que han demostrado una activa participación y compromiso con la compañía que se traslada a los administradores y al personal en general.

COMPOSICIÓN ACCIONARIAL HERMAPROVE S.A.	PAÍS	CAPITAL (USD)	PARTICIPACIÓN
Villacrés Vélez L.D.	Ecuador	630.181	99,998%
Román Romero J. M.	Ecuador	14	0,002%
Total		630.195	100,00%

Fuente: SCVS

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. posee participación en el capital de otras compañías relacionadas activas.

PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL EN RELACIONADAS	PAÍS	CAPITAL INVERTIDO (USD)	CAPITAL TOTAL (USD)	SITUACIÓN LEGAL
Prove-Quevedo S.A.S.	Ecuador	720	800	Activa
Prove-Amlt S.A.S.	Ecuador	720	800	Activa
Prove-Portete S.A.S.	Ecuador	720	800	Activa
G Euro Ecuador S.A.	Ecuador	50.000	100.000	Activa

Fuente: SCVS

En cuanto a la referencia de empresas vinculadas, se detalla las compañías que presentan vinculación representativa en otras compañías, ya sea por accionariado o por administración. El accionista de la compañía muestra una amplia trayectoria empresarial, evidenciada a través de las numerosas compañías que administra y/o es accionista.

COMPAÑÍAS RELACIONADAS	TIPO DE VINCULACIÓN	SITUACIÓN LEGAL
Prove-Amlt S.A.S.	Administración/Accionariado	Activa
Prove-Portete S.A.S.	Administración/Accionariado	Activa
Prove-Quevedo S.A.	Administración/Accionariado	Activa
G Euro Ecuador S.A.	Administración/Accionariado	Activa

Fuente: SCVS

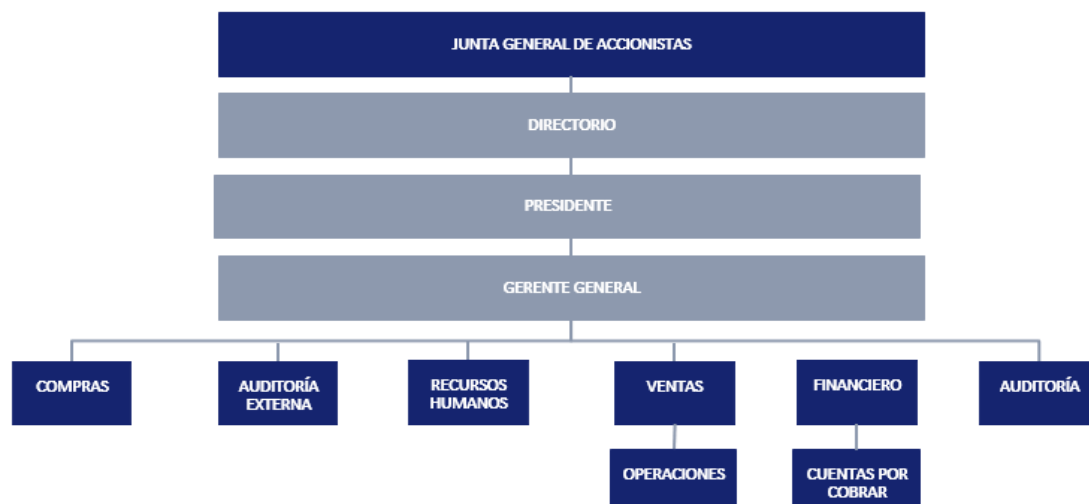
De acuerdo con los estatutos de la compañía, ésta se encuentra gobernada por la Junta General de Accionistas, siendo la máxima autoridad de la compañía, órgano que según sus estatutos y políticas toma las decisiones de la empresa. Es administrada por el presidente quien tiene las atribuciones y deberes legales y estatutarios que le compete. Tanto el presidente como el gerente general son nombrados por la Junta General de Accionistas. La representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía la ejerce el gerente general, así como otras facultades detalladas en los estatutos.

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A mantiene un esquema de gobierno concentrado, dado que el principal accionista, poseedor del 99,99% del paquete accionario, es el principal decisor estratégico de la compañía. A la vez, ejerce el cargo de Gerente General, concentrando en su figura tanto la propiedad como la gestión directa del negocio.

La ausencia de directores externos en el Directorio evidencia una estructura de gobierno con limitada participación independiente, aunque la empresa ha optado por un modelo de gestión soportado en comités internos que permiten organizar la toma de decisiones en temas financieros, comerciales y operativos. Este esquema busca equilibrar la centralización del control con una gestión especializada en áreas clave.

Las principales funciones de la organización están respaldadas por equipos con trayectoria y experiencia en el sector, lo que contribuye a fortalecer la operatividad y la capacidad de ejecución de la compañía. Este soporte técnico permite que, pese a la concentración accionaria y gerencial, la empresa mantenga procesos internos con un adecuado nivel de profesionalización.

Actualmente, el equipo de trabajo de HERMAPROVE se conforma por colaboradores que no solo cuentan con la experiencia necesaria, sino también con competencias técnicas y habilidades interpersonales acordes a sus respectivas funciones. Esta combinación ha favorecido el desarrollo de dinámicas laborales eficientes, en particular debido a la permanencia de varios empleados en la empresa, lo cual ha fortalecido la sinergia organizacional y la cohesión interna. A la fecha del presente informe, la compañía emplea a 18 personas, distribuidas en sus tres áreas estratégicas.



Fuente: HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A

HERMAPROVE cuenta con una arquitectura informática empresarial basada en SAP HANA, alojada en infraestructura *cloud* de AWS en la región US West (Oregon). Este sistema integra y automatiza procesos críticos de gestión, soportando aplicaciones financieras, operativas y personalizadas con acceso seguro mediante VPN y segmentación de red. La base de datos en memoria SAP HANA, desplegada en instancias de alta capacidad, permite un procesamiento ágil de transacciones y consultas, ofreciendo información en tiempo real para la toma de decisiones estratégicas. Complementariamente, la infraestructura incluye servidores de aplicaciones SAP, funciones *serverless* en AWS Lambda y almacenamiento redundante con respaldos diarios y semanales, garantizando continuidad operativa y seguridad de la información. Gracias a esta combinación de recursos, HERMAPROVE optimiza la eficiencia, asegura la disponibilidad de datos y fortalece su competitividad en el mercado.

Es opinión de GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. que la compañía mantiene una adecuada estructura administrativa y gerencial, que se desarrolla a través de adecuados sistemas de administración y planificación que se han afirmado en el tiempo. Los accionistas demuestran una activa participación y compromiso con la compañía, que se traslada a los administradores y al personal en general.

La empresa ha presentado los certificados de cumplimiento de obligaciones emitidos por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, así como el certificado del Servicio de Rentas Internas (SRI), el cual revela que mantiene deudas firmes por 4 cifras bajas. Adicionalmente, el reporte del Buró de Crédito confirma que se encuentra al día en sus obligaciones financieras, sin registrar valores vencidos, demandas judiciales de carácter financiero ni cartera castigada. Bajo un análisis de prelación de pagos, se concluye que, en un eventual escenario de quiebra o liquidación, estas obligaciones no afectarían significativamente la capacidad de la compañía para cumplir con los pagos derivados de sus instrumentos financieros.

NEGOCIO

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A es una empresa que se dedica al comercio mayorista y minorista de materiales de construcción, ferretería, herramientas y productos afines. Entre sus principales líneas de negocio incluye:

LÍNEA DE NEGOCIO	DESCRIPCIÓN
Tableros	Tableros de madera (MDF, plywood, etc...), madera aserrada y otros afines.
Materiales	Materiales de construcción como cemento, morteros, hierro, zinc.
Herramientas	Herrajes, herramientas varias, accesorios de ferretería.
Acabados	Productos de acabados: pinturas, superficies, etc.
Corte	Corte de tableros con optimización de material.
Enchapado	Enchapado (pegado de filos o cantos) en los tableros para acabados estéticos.
Diseño	Diseño arquitectónico / asistencia a clientes para proyectos, ayudando a elegir materiales.
Otros servicios	Servicios CNC para ruteado, perforado y otras labores de precisión en los tableros.

Fuente: HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A

Tiene su sede en Durán (Guayas), posee varias sucursales en distintas ciudades: Guayaquil, Durán, Tumbaco, Quevedo, Ambato, Latacunga y maneja bodegas y depósitos que sirven como centros de distribución.

Su Misión es: “HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A orienta su gestión a la construcción de relaciones de confianza de largo plazo con proveedores y clientes. La compañía busca generar valor mediante la provisión de asesorías técnicas, servicios especializados e innovación en soluciones de materiales y herramientas, con un enfoque en la calidad y la eficiencia de su oferta”.

La Visión es: “Consolidar su presencia a nivel nacional, fortaleciendo su identidad corporativa y los valores que la distinguen. Asimismo, mantiene un compromiso con la búsqueda constante de nuevos productos, eficiencia operativa y tecnología, con el objetivo de diferenciarse en el mercado y ampliar de forma sostenida su capacidad de generación de valor”.

HERMAPROVE ha definido un plan estratégico que contempla la concentración en la distribución y venta mayorista de tableros y productos de construcción, dejando atrás el modelo *retail* para aprovechar su infraestructura y experiencia acumulada. La estrategia financiera se centra en captar capital mediante una emisión de deuda por USD 2 millones de dólares a 4 años, con el objetivo de financiar inventarios, importaciones de ferretería, marketing y reservas operativas, además de reducir deuda bancaria de corto plazo. En el ámbito comercial y operativo, se busca recuperar volúmenes de venta de tableros mediante nuevos proveedores, activar campañas de fidelización y expandir las líneas de ferretería con importaciones de alto margen. El cronograma prevé negociaciones iniciales, colocación de la emisión, importaciones, lanzamiento comercial y ajustes operativos en cuatro trimestres, mientras que los indicadores clave de desempeño incluyen volúmenes vendidos, ingresos mensuales, rotación de inventarios, eficiencia en cobranza y cobertura del servicio de deuda.

RIESGO OPERATIVO

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A cuenta con diversas políticas y procedimientos para asegurar el cumplimiento de objetivos y mantener una gestión adecuada de las operaciones y los riesgos internos. Para mitigar el riesgo operacional, cuenta con pólizas de seguros de diversa índole que ofrecen cobertura sobre cualquier situación de riesgo operacional que se presente en el proceso de producción.

TIPO DE COBERTURA	COBERTURA	FECHA DE VENCIMIENTO
Mercadería	Incendio	01/03/2026
Incendio y líneas aliadas	Incendio	01/03/2026
Vehículos	Vehículo	01/03/2026

Fuente: HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A

PRESENCIA BURSÁTIL

A la fecha del presente informe, HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A no mantiene presencia en el Mercado de Valores.

INSTRUMENTO

Con fecha 24 de octubre de 2025, se reunió la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas de la compañía HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., la misma que resolvió por unanimidad aprobar y autorizar la Primera Emisión de Obligaciones por un monto de hasta USD 2.000.000,00.

PRIMERA EMISIÓN DE OBLIGACIONES						
Características	CLASE	MONTO (USD)	PLAZO (DÍAS)	TASA FIJA ANUAL	PAGO DE CAPITAL	PAGO DE INTERESES
	A	2.000.000	1.440	9,00%	Semestral	Semestral
Saldo vigente (octubre 2025)	No aplica					
Tipo de emisión	Títulos desmaterializados.					
Garantía general	De acuerdo con el Art.162 Ley de Mercado de Valores.					
Garantía específica	Fianza solidaria otorgada por las compañías PROVE-PORTETE S.A.S. y OBRANOVA S.A.S.					
Destino de los recursos	El ciento por ciento para capital de trabajo, más precisamente para el desarrollo de nuevos productos y marcas.					
Valor nominal	Mínimo de USD 1,00					
Base de cálculos de intereses	Base comercial 30/360: corresponde a años de 360 días. 12 meses y 30 días cada mes.					

PRIMERA EMISIÓN DE OBLIGACIONES

Sistema de colocación	Se negociará de manera bursátil.
Rescates anticipados	No contempla rescates anticipados.
Underwriting	La emisión no contempla un contrato de <i>underwriting</i> .
Estructurador financiero	Kapital One Casa de Valores S.A. KAOVALSA
Agente colocador	Kapital One Casa de Valores S.A. KAOVALSA
Agente pagador	Depósito Centralizado de Compensación y Liquidación de Valores DECEVALE S.A.
Representantes de obligacionistas	Estudio Jurídico Pandzic & Asociados S.A.
Resguardos	- Los activos reales sobre los pasivos deberán permanecer en niveles de mayor o igual a uno (1), entendiéndose como activos reales a aquellos activos que pueden ser liquidados y convertidos en efectivo. - No repartir dividendos mientras existan obligaciones en mora. - Mantener durante la vigencia de la emisión la relación de activos depurados sobre obligaciones en circulación, en una razón mayor o igual a 1,25.
Mecanismo de fortalecimiento	Fideicomiso Primera Emisión Hermaprove, constituido por Obranova S.A.S. y Prove-Portete S.A.S. con Plusfondos Fiduciaria como administradora y Hermaprove S.A. como beneficiario, tiene como objetivo administrar los flujos de la emisión para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones.
Límite de endeudamiento	HERMAPROVE se compromete a mantener durante el periodo de vigencia de esta emisión un nivel de endeudamiento referente a los pasivos afectos al pago de intereses equivalente hasta el OCHENTA POR CIENTO (80%) de sus activos.

Fuente: Prospecto de Oferta Pública

La tabla de amortización a continuación se basa en el supuesto de la colocación total de la Emisión:

AMORTIZACIÓN CLASE A	CAPITAL INICIAL (USD)	PAGO DE CAPITAL (USD)	PAGO INTERESES (USD)	PAGO TOTAL (USD)	SALDO DE CAPITAL (USD)
1	2.000.000	250.000	90.000	340.000	1.750.000
2	1.750.000	250.000	78.750	328.750	1.500.000
3	1.500.000	250.000	67.500	317.500	1.250.000
4	1.250.000	250.000	56.250	306.250	1.000.000
5	1.000.000	250.000	45.000	295.000	750.000
6	750.000	250.000	33.750	283.750	500.000
7	500.000	250.000	22.500	272.500	250.000
8	250.000	250.000	11.250	261.250	-

Fuente: Prospecto de Oferta Pública

GARANTÍA ESPECÍFICA

HERMAPROVE cuenta con una garantía específica consistente en la fianza solidaria otorgada por las compañías PROVE-PORTETE S.A.S. y OBRANOVA S.A.S., las cuales respaldarán el pago de las obligaciones que la compañía contraiga con motivo de la presente emisión de obligaciones.

En este sentido, las Juntas Generales Extraordinarias y Universales de Accionistas de PROVE-PORTETE S.A.S. y OBRANOVA S.A.S., celebradas los días 29 y 30 de octubre de 2025, resolvieron por unanimidad autorizar el otorgamiento de una fianza a favor de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., destinada a servir como garantía de la Primera Emisión de Obligaciones.

Al 31 de octubre de 2025, OBRANOVA S.A.S. registró activos totales por USD 1,16 millones, mientras que PROVE-PORTETE S.A.S. reportó activos por USD 190,40 mil, brindando una cobertura parcial sobre el monto a emitir en la Primera Emisión de Obligaciones (USD 2,00 millones), equivalente a 0,67 veces.

MECANISMO DE FORTALECIMIENTO

El Fideicomiso Mercantil de Administración de Flujos "FIDEICOMISO PRIMERA EMISIÓN HERMAPROVE" se constituyó mediante escritura pública otorgada el 28 de noviembre de 2025, ante el Notario Octogésimo Primero del cantón Guayaquil. En el contrato intervienen como CONSTITUYENTES OBRANOVA S.A. y PROVE-PORTETE S.A.S., mientras que PLUSFONDOS FIDUCIARIA ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS S.A. actúa como FIDUCIARIA, conformando un patrimonio autónomo separado de los activos de los constituyentes, de la fiduciaria y del emisor. El objeto del fideicomiso es administrar y aplicar los flujos aportados para atender prioritariamente

el pago de capital e intereses de la Primera Emisión de Obligaciones de HERMAPROVE, en beneficio de los obligacionistas de dicha emisión, quienes se constituyen en beneficiarios principales del fideicomiso.

Los flujos del fideicomiso se integran por los aportes de efectivo que debe realizar el emisor y, en su defecto o de manera complementaria, por los aportes obligatorios de los Constituyentes Uno y Dos a la Cuenta del Fideicomiso, incluyendo los rendimientos financieros que generen dichos recursos hasta su aplicación. La escritura establece que los constituyentes se obligan a efectuar aportes de flujos en proporciones del 60% y 40% del saldo de capital e intereses del dividendo semestral en curso, respectivamente; adicionalmente, prevé mecanismos de requerimiento cruzado para que, en caso de incumplimiento de uno de los constituyentes, el otro pueda ser exigido a cubrir el porcentaje faltante, fortaleciendo así el resguardo adicional de la emisión.

MONTO MÁXIMO DE EMISIÓN

La presente Emisión de Obligaciones está respaldada por Garantía General, lo que conlleva a analizar la estructura de los activos de la compañía. Al 31 de octubre de 2025, la compañía posee un total de activos de USD 6,46 millones, de los cuales USD 5,65 millones son activos menos deducciones, siendo el 80% del mismo de USD 4,52 millones.

El proceso para determinar el monto máximo de la emisión es: “Al total de activos del emisor deberá restarse lo siguiente: los activos diferidos o impuestos diferidos; los activos gravados; los activos en litigio y el monto de las impugnaciones tributarias, independientemente de la instancia administrativa y judicial en la que se encuentren; los derechos fiduciarios del emisor provenientes de negocios fiduciarios que tengan por objeto garantizar obligaciones propias o de terceros; cuentas y documentos por cobrar provenientes de derechos fiduciarios a cualquier título, en los cuales el patrimonio autónomo este compuesto por bienes gravados; saldo de los valores de renta fija emitidos por el emisor y negociados en el mercado de valores, para el caso de emisiones de corto plazo considérese el total autorizado como saldo en circulación; cuentas por cobrar con personas jurídicas relacionadas originadas por conceptos ajenos a su objeto social; y, las inversiones en acciones en compañías nacionales o extranjeras que no coticen en bolsa o en mercados regulados y estén vinculadas con el emisor en los términos de la Ley de Mercado de Valores y sus normas complementarias. Una vez efectuadas las deducciones antes descritas, se calculará sobre el saldo obtenido el 80%, siendo este resultado el monto máximo a emitir”.

MONTO MÁXIMO DE EMISIÓN (OCTUBRE 2025)	MONTO (USD)
Activo Total	6.456.527
(-) Activos o impuestos diferidos	131.122
(-) Activos gravados	427.404
(-) Activos en litigio	
(-) Monto de las impugnaciones tributarias	
(-) Derechos fiduciarios que garanticen obligaciones propias o de terceros	
(-) Cuentas y documentos por cobrar provenientes de la negociación y derechos fiduciarios compuestos de bienes gravados	
(-) Saldo de los valores de renta fija emitidos por el emisor y negociados en el mercado de valores	
(-) Cuentas por cobrar con personas jurídicas relacionadas originadas por conceptos ajenos a su objeto social	121.289
(-) Inversiones en acciones en compañías nacionales o extranjeras que no coticen en bolsa o mercados regulados y estén vinculados con el emisor	123.598
Total activos menos deducciones	5.653.114
80 % Activos menos deducciones	4.522.491

Fuente: HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A.

Por otro lado, “El conjunto de los valores en circulación de los procesos de titularización de flujos de fondos de bienes que se espera que existan, de emisiones de obligaciones de largo y corto plazo de un mismo originador y/o emisor, además del monto en circulación como aceptante de facturas comerciales negociables, no podrá ser superior al doscientos por ciento (200%) de su patrimonio. De excederse dicho monto, deberán constituirse garantías específicas adecuadas que cubran por lo menos en un ciento veinte por ciento (120%) el monto excedido”.

Una vez determinado lo expuesto en el párrafo anterior, se pudo evidenciar que el valor de la Primera Emisión de Obligaciones de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., así como de los valores que mantiene en circulación representa un 90,75% del 200% del patrimonio al 31 de octubre de 2025 y un 181,50% del patrimonio, cumpliendo de esta manera con lo expuesto anteriormente.

200% PATRIMONIO (OCTUBRE 2025)	MONTO (USD)
Patrimonio	1.101.915
200% Patrimonio	2.203.829
Aceptante de Facturas Comerciales Negociables	-
Nueva Emisión de Obligaciones	2.000.000
Total Emisiones	2.000.000
Total Emisiones/200% Patrimonio	90,75%

Fuente: HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A.

PERFIL FINANCIERO

PERFIL HISTÓRICO

El presente análisis fue realizado con base a los Estados Financieros de los años 2022, 2023 y 2024 auditados por C&R Soluciones Empresariales S.A. los que no presentaron salvedades en su opinión. Adicionalmente se utilizaron estados financieros internos con corte octubre 2024 y 2025, según consta en anexos.

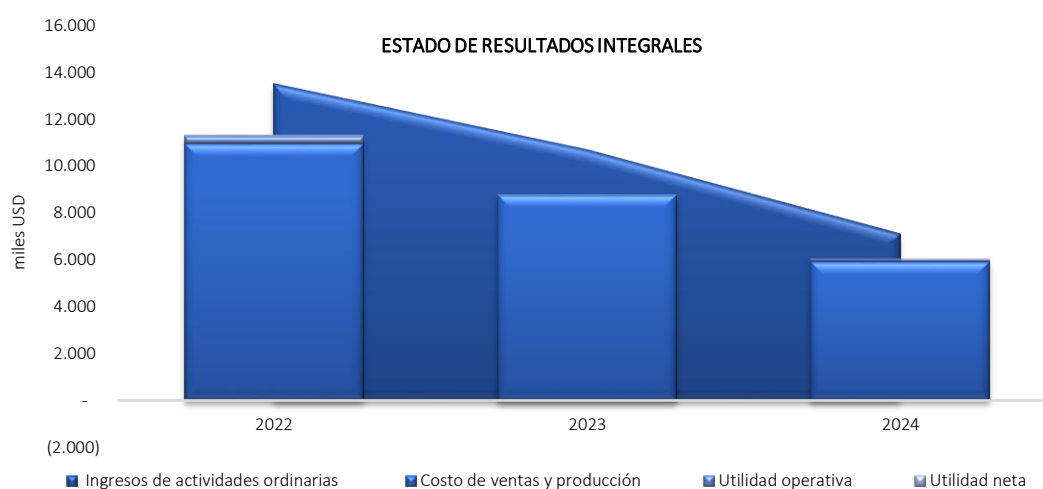
EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y COSTOS

HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. se especializaba en la comercialización al por mayor de artículos de ferretería y cerraduras (martillos, sierras, destornilladores y otras herramientas de mano), así como accesorios y dispositivos de seguridad (cajas fuertes, extintores) y tableros de madera y gypsum. En el período 2022–2024, los ingresos operacionales pasaron de USD 13,48 millones a USD 7,11 millones, lo que implicó una disminución acumulada de 47%, asociada tanto a decisiones de reorganización interna como la escisión de compañías tanto como a factores de entorno vinculados a la cadena de suministro.

Desde la perspectiva interna de la compañía, la reducción de las ventas se vinculó con la reestructuración del canal de venta al detalle, a través de la transferencia de la operación de locales comerciales a compañías independientes a partir de 2024. Este esquema implicó que las ventas generadas en dichos puntos de atención dejaran de registrarse en los estados financieros de HERMAPROVE, modificando la base de consolidación de ingresos. Adicionalmente, los contratos de instalación de anaqueles se externalizaron hacia otra empresa, lo que redujo la participación directa del emisor en ese segmento de negocio y, por tanto, el volumen registrado en sus estados financieros.

Además, el retiro del principal proveedor del mercado en el año 2022 generó una interrupción relevante en el abastecimiento, con impacto directo sobre los volúmenes de venta tanto de HERMAPROVE como de sus relacionadas. La sustitución de dicho proveedor por abastecedores locales permitió mantener la continuidad operativa, aunque en un contexto de condiciones de precio y volumen distintas a las históricas.

En conjunto, la contracción de ingresos en el período reflejó la combinación de estos ajustes en el modelo de operación y de los cambios en la estructura de aprovisionamiento, que explicaron el comportamiento observado en la serie histórica de ventas.



A octubre 2025, la tendencia a la baja de las ventas continuó registrando una disminución en los ingresos de 28,90% respecto de su interanual alcanzando USD 4,50 millones. Los Ingresos provienen principalmente de la línea tableros (+45%), seguido por la línea *plywood* (+36%).

El costo de ventas se ha ubicado en torno a un promedio de 82,36% de los ingresos, nivel que se estima se mantendría en los próximos ejercicios, alineado con lo observado a octubre de 2025, cuando este rubro representó el 82,84% de los ingresos totales. Comportamiento que está determinado principalmente por la estructura de precios de los bienes comercializados, la cual podría experimentar presiones a la baja en la medida en que se profundice el perfil importador de la compañía, conforme a la estrategia ya evidenciada parcialmente a octubre de 2025, período en el que, frente a su comparable interanual, el costo de ventas registró una disminución de 2,56 puntos porcentuales.

GESTIÓN OPERATIVA: GASTOS Y RESULTADOS

Entre 2022 y 2024, los gastos operacionales se mantuvieron relativamente estables, alrededor de 19,54% de los ingresos. A octubre de 2025, este indicador se redujo a 14,63%, reflejando una mejora en la eficiencia operativa y permitiendo registrar utilidad operativa, en contraste con la pérdida observada a octubre de 2024. Adicionalmente, los ingresos por descuentos en compras (rebates), que han promediado aproximadamente USD 271 mil anuales, han contribuido de manera relevante al fortalecimiento del margen operativo; en 2024 estos rebates ascendieron a USD 231 mil, coadyuvando a una utilidad operativa de USD 60 mil, mientras que a octubre de 2025 la utilidad operativa se incrementó a USD 221 mil.

La reducción de la deuda financiera entre 2023 y 2024 se tradujo en menores gastos financieros, lo que, junto con ingresos no operacionales derivados de regularizaciones contables y ganancias por estudios actuariales, permitió alcanzar una utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos de USD 18 mil en 2024, nivel similar al de 2023. A octubre de 2025, los gastos financieros continuaron descendiendo en línea con una menor necesidad de financiamiento, lo que posibilitó registrar una utilidad antes de participación e impuestos de USD 28 mil, revirtiendo la pérdida de USD 424 mil reportada a octubre de 2024.

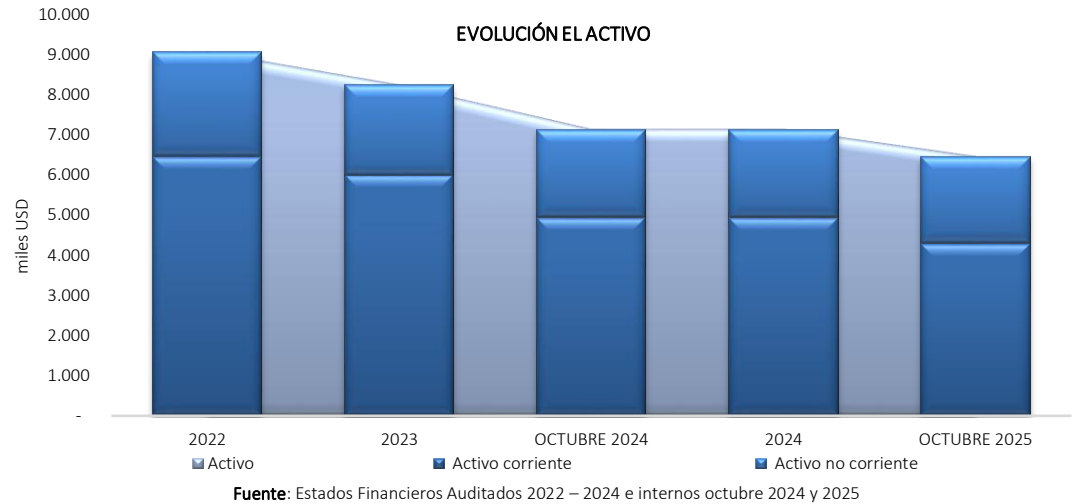
El EBITDA presentó una trayectoria decreciente, condicionada por la evolución de la utilidad operativa y de los cargos por depreciación. En 2024, la depreciación se redujo de USD 175,9 mil a USD 42,6 mil, principalmente por la baja de equipos de computación y maquinaria, afectando la comparabilidad del indicador. En este contexto, la cobertura de EBITDA sobre gastos financieros pasó de 1,66 veces en 2022 a 0,38 veces en 2024; no obstante, la mejora en la generación operativa permitió recuperar este indicador a 1,34 veces a octubre de 2025. Consistentemente, los años de pago de la deuda financiera (deuda/EBITDA) se situaron en torno a 20 años en 2024 y se redujeron a 7,97 años a octubre de 2025, acercándose a parámetros más compatibles con un perfil de endeudamiento sostenible.

La utilidad neta mostró un comportamiento volátil, pasando de USD 45 mil en 2022 a USD 1 mil en 2023 y USD 14 mil en 2024, en línea con la evolución de los resultados operativos, financieros y no operacionales antes descritos. En consecuencia, el retorno sobre el patrimonio (ROE) alcanzó 4,2% en 2022 y se mantuvo en niveles acotados en los ejercicios posteriores. A octubre de 2025, la utilidad antes de participación e impuestos de USD 28 mil supone una mejora relevante frente a la pérdida de USD 424 mil de octubre de 2024, evidenciando una gradual recomposición de la rentabilidad del negocio.

CALIDAD DE ACTIVOS

Entre 2022 y octubre de 2025, el activo total de la compañía ha mostrado una trayectoria decreciente, pasando de USD 9,06 millones en 2022 a USD 7,13 millones al cierre de 2024 y USD 6,46 millones a octubre de 2025. Esta contracción obedece principalmente a la reducción de inventarios, los cuales registran una disminución acumulada de 56,58% en el período analizado, reflejando una política más conservadora en niveles de stock y una optimización de la gestión de existencias en línea con el ajuste del volumen de operaciones.

Dado el modelo de negocio, la estructura de activos se concentra en el corto plazo, que ha representado en promedio el 69,89% del total, conformado principalmente por cuentas por cobrar e inventarios. Esta composición ha permitido sostener un indicador de liquidez corriente ligeramente superior a la unidad (1,07 veces en promedio anual y 1,12 veces a octubre de 2025), lo que se traduce en un capital de trabajo positivo pero cada vez más tensionado por una estructura de fondeo crecientemente orientada al corto plazo. No obstante, la ligera mejora del indicador de liquidez a octubre de 2025 denota un cierto reacomodo entre las fuentes y usos de recursos que contribuye a mitigar parcialmente dicha presión.



Dentro del activo corriente destacan los rubros de cartera e inventarios, que representaron 49% y 37% del total, respectivamente, mientras que a octubre de 2025 su participación se ubicó en 52% y 30%. Esta evolución evidencia una reducción consistente del peso relativo de los inventarios, que a diciembre de 2022 llegaban a 46% del activo corriente y que, en términos monetarios, han registrado una caída aproximada de 52% en el período analizado. Dicha dinámica se vincula con una menor rotación, reflejada en el incremento de los días de inventario de 98 días en 2022 a 104 días a octubre de 2025. Los inventarios de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., se componen principalmente de materiales de construcción y ferretería, destacándose tableros de madera MDF, plywood, aglomerados y láminas de zinc. En promedio, los inventarios han representado alrededor del 28% de los activos totales, proporción consistente con la naturaleza del giro del negocio y la relevancia del componente de mercaderías dentro de su estructura operativa.

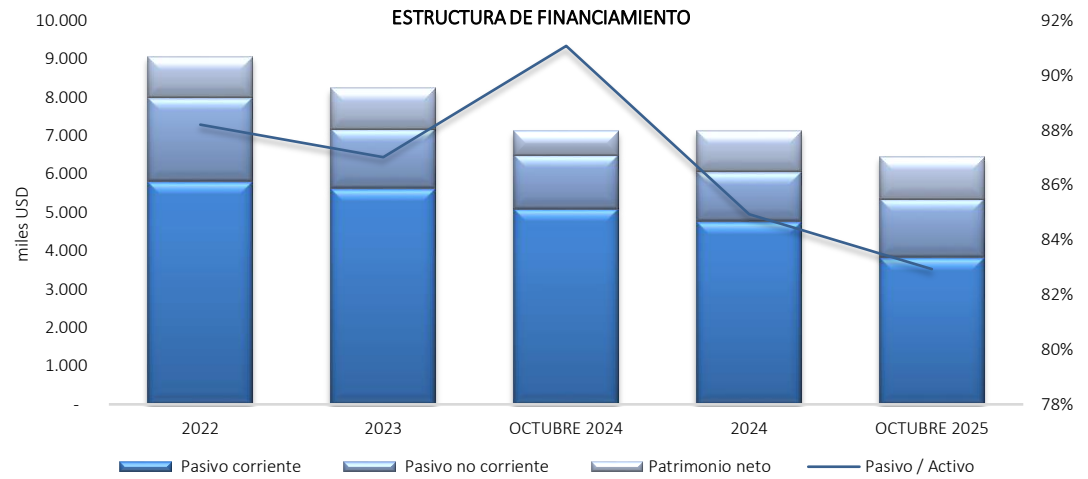
Las cuentas por cobrar comerciales corresponden principalmente a facturas pendientes de cobro a clientes, otorgadas bajo plazos de hasta 60 días y que no devengan intereses. El portafolio no presenta concentración relevante, dado que su principal deudor representó alrededor del 3,90% de las ventas totales. En el período analizado, la cartera mostró un comportamiento fluctuante, pasando de USD 2,12 millones en 2022 a USD 1,97 millones en 2023 y USD 2,40 millones en 2024, para luego reducirse a USD 2,24 millones a octubre de 2025. No obstante, como efecto de la disminución en ventas y de una menor velocidad de recuperación, los días de cobro se ampliaron de 57 días en 2022 a 121 días a diciembre de 2024 y 149 días a octubre de 2025. A diciembre de 2024, el 62% de la cartera presentaba una antigüedad superior a 120 días, porcentaje elevado desde una perspectiva de riesgo de crédito, frente al cual la compañía mantiene una provisión de USD 214 mil, equivalente a aproximadamente el 14% del saldo vencido a más de 120 días; a octubre de 2025 se observa una dinámica similar, evidenciando presiones sobre la calidad de la cartera y la necesidad de fortalecer las políticas de cobranza y cobertura de riesgo.

En el activo no corriente, la propiedad, planta y equipo se compone principalmente de terrenos, edificaciones y maquinaria, sin que la empresa haya realizado históricamente inversiones significativas de expansión, más allá de renovaciones y adecuaciones de maquinaria en los locales comerciales y bodegas existentes, lo que le permite sostener su capacidad instalada y atender el potencial de ventas sin requerir desembolsos adicionales relevantes de capital. Adicionalmente, se registran cuentas por cobrar con partes relacionadas tanto de corto como de largo plazo, que superan los USD 800 mil en el tramo no corriente y los USD 300 mil en el corriente; a octubre de 2025 estos saldos representaron el 17,65% del total de activos (15,74% a diciembre de 2024), manteniéndose en torno a esos niveles en el período analizado. Estas acreencias corresponden a facturas comerciales pendientes de cobro, préstamos otorgados para capital de trabajo y arriendos anticipados a amortizarse en horizontes de entre 6 y 8 años, configurando un componente relevante dentro de los activos, con impacto tanto en la calidad como en la liquidez del portafolio.

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Los pasivos de la compañía han mostrado una reducción relevante, pasando de USD 7,99 millones en 2022 a USD 5,35 millones a octubre de 2025, lo que implica una caída cercana al 33% en el período de análisis. La estructura de financiamiento se mantiene predominantemente de corto plazo (71% a octubre de 2025).

El pasivo corriente está conformado principalmente por cuentas por pagar a proveedores, tanto locales como del exterior, configurando una fuente de financiamiento operativo relevante. A nivel doméstico destacan Aglomerados Cotopaxi, CODESA y Enchapes Decorativos, que en conjunto concentran cerca del 90% de las compras, mientras que en el segmento de importaciones sobresale Masisa Chile, con alrededor de 85,7% del total, además de Lamitech (Colombia) y Holzher (Alemania). La concentración en pocos proveedores estratégicos evidencia relaciones comerciales sólidas y de largo plazo, consistentes con un modelo de negocio orientado a la distribución especializada de materiales de construcción y ferretería, donde la estabilidad de la cadena de suministro es fundamental. No obstante, esta estructura también implica una exposición relevante al riesgo de contraparte, particularmente en lo referido a la continuidad de abastecimiento y a la negociación de condiciones de crédito.



La deuda con costo ascendió a USD 2,59 millones a octubre de 2025, equivalente al 48% del pasivo total. Si bien este saldo se ha reducido frente a los USD 3,15 millones registrados a diciembre de 2022 (39% del pasivo en esa fecha), en lo que va de 2025 se observa un incremento de USD 125 mil (5,06%) respecto al cierre de 2024. Del total adeudado, aproximadamente USD 1,77 millones corresponden a obligaciones con el sistema financiero (principalmente Banco Pichincha C.A., Banco Guayaquil S.A. y líneas asociadas a tarjetas de crédito), mientras que cerca de USD 819 mil se vinculan a préstamos recibidos de terceros destinados a financiar capital de trabajo, sin plazos de pago definidos y con una tasa de interés del orden de 10% anual.

Históricamente, la compañía ha evidenciado capacidad para generar flujos de efectivo positivos a partir de sus actividades operativas, con excepción de 2024, año en el que las salidas de efectivo superaron a las entradas. Este desempeño obedeció a la estrategia de escisión de compañías del grupo. Si bien se registró una disminución de los inventarios, los saldos de cartera se incrementaron, presionando la generación de caja. Ello se refleja en la progresiva reducción de la brecha entre los días de cobro y los días de pago, que pasó de niveles holgados en años anteriores a un diferencial marginal en los últimos cortes, lo que limita el fondeo espontáneo derivado del crédito de proveedores y exige disciplina en la administración del capital de trabajo.

En este escenario, la compañía complementó su liquidez mediante flujos provenientes de actividades de inversión, principalmente por la recuperación de inversiones registradas al costo amortizado en 2024. Estos recursos permitieron, por un lado, compensar la menor generación de efectivo de las actividades operativas y, por otro, contribuir a la reducción de los niveles de financiamiento con costo, aliviando parcialmente la presión sobre la estructura de deuda en el corto y mediano plazo.

El patrimonio de la compañía ha mostrado un comportamiento relativamente estable durante el período de análisis, ubicándose en un promedio cercano a USD 1,08 millones, sustentado en un capital suscrito de USD 630 mil y en variaciones moderadas de las ganancias acumuladas, asociadas a los resultados netos obtenidos en cada ejercicio. Esta estabilidad patrimonial ha permitido absorber, en parte, la volatilidad observada en los indicadores de rentabilidad y en la estructura de endeudamiento.

En términos de apalancamiento, la razón de pasivo total a patrimonio se situó en 7,48 veces en 2022, nivel que, si bien se ha reducido progresivamente como consecuencia de la disminución de los pasivos, permaneció en: 5,64 veces a diciembre de 2024 y 4,86 veces a octubre de 2025.

PROYECCIONES DE GLOBALRATINGS

El análisis de las proyecciones elaboradas por GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. sobre HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. muestra un enfoque basado en supuestos conservadores que toman en cuenta el comportamiento histórico de la empresa y las condiciones del mercado. Estas proyecciones están sustentadas en las estrategias delineadas por la administración y reflejan la expectativa de un crecimiento moderado de la compañía, bajo el supuesto de que no habrá cambios drásticos en los factores macroeconómicos y regulatorios. Sin embargo, el análisis reconoce que cualquier alteración en el entorno legal, económico, político o financiero, tanto local como internacional, podría impactar significativamente las variables proyectadas.

En consideración a lo anterior, el análisis del perfil financiero contempla de forma primordial las premisas de la proyección de la situación financiera del Emisor durante el periodo de vigencia de la Emisión en análisis, que se basan en los resultados reales de la compañía y en el comportamiento histórico adoptado durante el periodo analizado.

En un escenario conservador, los ingresos para 2025 se proyectarían con un decremento de alrededor de 12% respecto al cierre de 2024, situación que resultaría menos contractiva frente a la variación observada a octubre de 2025 (-29%). A partir de 2026, se asumiría una recuperación gradual de la actividad, con crecimientos de doble dígito en ventas, sustentados en la recomposición de un nicho de mercado actualmente desatendido que HERMAPROVE buscaría retomar. En cuanto al costo de ventas, se estimaría una participación promedio cercana al 83% de las ventas en 2025, en línea con su comportamiento histórico, de modo que la empresa mantendría márgenes de contribución relativamente estables, condicionando niveles de rentabilidad bruta y operativa consistentes con los resultados recientes.

Los gastos operativos proyectados fluctuarían en concordancia con la trayectoria de los ingresos y se mantendrían en torno a sus niveles históricos en términos relativos, mientras que los gastos financieros se encontrarían directamente vinculados a la colocación y posterior amortización de créditos con entidades financieras y con el Mercado de Valores. Considerando la emisión prevista para el primer trimestre de 2026, el análisis proyectado asumiría que los gastos financieros empezarían a disminuir de forma paulatina a partir de 2027, en la medida en que se vaya amortizando la deuda. Bajo este marco, la compañía mantendría una cobertura de EBITDA sobre gastos financieros superior a la unidad durante el horizonte proyectado, lo que evidenciaría una generación operativa de caja suficiente para atender el servicio de la deuda en las condiciones planteadas.

Se proyectaría un EBITDA creciente desde 2025, impulsado por una mejora de la utilidad operativa tanto en términos absolutos como relativos frente al corte de información, como resultado de la estabilización de los márgenes y del control de los gastos operacionales. En cuanto a la utilidad neta, el análisis contemplaría resultados positivos desde 2025 en adelante, apoyados en una gestión más eficiente de costos y gastos y en una estructura de financiamiento gradualmente menos onerosa, lo que permitiría a HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A., sostener un retorno sobre el patrimonio (ROE) proyectado creciente respecto de los niveles históricos observados.

En materia de capital de trabajo, se estimarían días de cartera en torno a 145 días para 2025, con una tendencia decreciente en los años posteriores, lo que reflejaría una mejora paulatina en los niveles de cobranza frente a los registros de 2024 y octubre de 2025. Por su parte, los inventarios se proyectarían con una rotación cercana a los 110 días a lo largo del periodo, comparable con los 111 días observados al cierre de 2024, lo que implicaría una administración de *stock* estable, sin comprometer la capacidad de atención de la demanda. Esta combinación de mayor eficiencia en la recuperación de cartera y estabilidad en la rotación de inventarios permitiría que la compañía mantuviera un índice de liquidez corriente superior a la unidad, en línea con los niveles históricos, y un capital de trabajo positivo aunque sujeto a monitoreo por la relevancia del financiamiento de corto plazo.

En cuanto a la estructura de pasivos, se prevería que la compañía revierta parcialmente la tendencia de disminución observada en años anteriores, retomando una senda de crecimiento moderado del endeudamiento, con una ligera reducción en la proporción del financiamiento de corto plazo respecto del total. Aun así, el apalancamiento (pasivo/patrimonio) mostraría una trayectoria descendente, asociada a la amortización de la deuda financiera y al fortalecimiento progresivo del patrimonio vía resultados retenidos. La deuda neta seguiría una tendencia de reducción relativa en los años posteriores a la emisión, lo que contribuiría a moderar los riesgos financieros y a

mejorar la capacidad de la compañía para gestionar su liquidez y su financiamiento operativo dentro del horizonte analizado.

El análisis proyectado asumiría que no se realizarían inversiones significativas en CAPEX, manteniéndose desembolsos anuales promedio en torno a USD 69 mil, fundamentalmente orientados a renovaciones y adecuaciones de activos existentes. Este comportamiento sería consistente con el modelo de negocio actual, que no requeriría expansiones intensivas en capital fijo para sostener los niveles de actividad previstos.

Finalmente, los estados financieros proyectados indicarían que la compañía continuaría generando flujos positivos a partir de sus actividades operativas durante la mayor parte del período, permitiendo financiar las inversiones contempladas y reducir gradualmente la deuda con costo. Una excepción se observaría en 2026, año en el que el incremento del financiamiento —asociado a la colocación de la presente emisión— se destinaría principalmente a la recomposición paulatina de inventarios, configurando un flujo neto positivo por actividades de financiamiento. En los años subsiguientes, la generación de efectivo operacional se orientaría a la amortización de obligaciones financieras, de modo que los flujos por actividades de financiamiento tenderían a ser negativos, reflejando una menor dependencia de nuevo endeudamiento y un mayor uso de recursos internos para atender los compromisos financieros.

En conjunto, las proyecciones mostrarían que HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. presentaría, bajo las condiciones de mercado asumidas, una capacidad de generación de caja compatible con el cumplimiento de sus obligaciones financieras y con el mantenimiento de su operación, en un contexto de apalancamiento decreciente y de una operación conjunta con sus partes relacionadas que contribuiría a reforzar la estructura económica y financiera del instrumento.

CATEGORÍA DE CALIFICACIÓN
AAA (-)

Corresponde a los valores cuyos emisores y garantes tienen excelente capacidad de pago del capital e intereses, en los términos y plazos pactados, la cual se estima no se vería afectada ante posibles cambios en el emisor y su garante, en el sector al que pertenece y a la economía en general.

El signo más (+) indicará que la calificación podrá subir hacia su inmediato superior, mientras que el signo menos (-) advertirá descenso en la categoría inmediata inferior.

Conforme el Artículo 3, Sección I, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera, la calificación de un instrumento o de un emisor no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo, ni la estabilidad de su precio sino una evaluación sobre el riesgo involucrado en éste. Es por lo tanto evidente que la calificación de riesgos es una opinión sobre la solvencia del emisor para cumplir oportunamente con el pago de capital, de intereses y demás compromisos adquiridos por la empresa de acuerdo con los términos y condiciones del Prospecto de Oferta Pública, de la respectiva Escritura Pública de Emisión y demás documentos habilitantes.

El Informe de Calificación de Riesgos de la Primera Emisión de Obligaciones de HERMAPROVE, HERRAMIENTAS MATERIALES Y PROVEDURÍA S.A. ha sido realizado con base en la información entregada por la empresa y a partir de la información pública disponible.

Atentamente,



Ing. Hernán Enrique López Aguirre MSc.
 Presidente Ejecutivo

ANEXOS

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (MILES USD)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			PROYECTADO						INTERANUAL	
ACTIVO	9.063	8.240	7.127	7.060	7.921	8.507	8.927	9.348	9.965	7.132	6.457
Activo corriente	6.455	5.992	4.935	4.795	5.548	6.173	6.572	6.972	7.569	4.945	4.285
Efectivo y equivalentes al efectivo	148	90	50	55	68	61	66	47	35	25	118
Documentos y cuentas por cobrar clientes no relacionados CP	2.124	1.972	2.395	2.520	2.712	2.983	3.132	3.281	3.609	2.363	2.237
Documentos y cuentas por cobrar clientes relacionados CP	263	324	321	330	347	350	354	357	361	238	330
Inventarios	2.969	2.704	1.826	1.515	2.063	2.476	2.723	2.996	3.295	1.931	1.289
Anticipos a proveedores	299	280	280	308	308	277	277	277	277	5	5
Activos por impuestos corrientes	261	235	123	136	137	137	144	151	158	156	83
Otros activos corrientes	391	388	(60)	(69)	(86)	(110)	(124)	(137)	(167)	227	222
Activo no corriente	2.608	2.248	2.193	2.265	2.373	2.334	2.355	2.376	2.396	2.187	2.172
Propiedades, planta y equipo	2.910	2.772	2.789	2.844	2.987	3.016	3.077	3.138	3.201	2.781	2.813
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	(1.604)	(1.780)	(1.822)	(1.863)	(1.905)	(1.950)	(1.997)	(2.046)	(2.098)	(1.822)	(1.860)
Terrenos	237	237	237	237	237	237	237	237	237	237	237
Inversiones en subsidiarias	140	121	124	124	124	124	124	124	124	121	124
Documentos y cuentas por cobrar clientes relacionados LP	866	826	801	810	818	826	834	842	851	822	810
Otros activos no corrientes	59	71	65	113	113	81	81	81	81	48	48
PASIVO	7.994	7.170	6.053	5.927	6.670	7.087	7.313	7.490	7.816	6.495	5.355
Pasivo corriente	5.793	5.630	4.769	4.796	4.492	5.001	5.554	5.856	6.027	5.081	3.820
Cuentas y documentos por pagar no relacionadas CP	3.648	3.365	2.455	2.164	2.719	3.151	3.466	3.813	4.194	2.332	1.896
Cuentas y documentos por pagar relacionadas CP	-	286	288	302	318	349	367	385	404	23	257
Obligaciones con entidades financieras CP	1.471	1.465	1.331	1.515	175	225	443	656	673	1.505	1.452
Obligaciones emitidas CP	-	-	-	-	500	500	500	250	-	-	-
Pasivo por impuestos corrientes	181	156	153	153	168	171	175	178	182	245	188
Otros pasivos corrientes	492	358	542	562	562	574	574	574	574	975	27
Pasivo no corriente	2.201	1.540	1.285	1.131	2.177	2.087	1.759	1.634	1.788	1.415	1.535
Obligaciones con entidades financieras LP	913	580	315	250	75	500	693	808	952	398	320
Obligaciones emitidas LP	-	-	-	-	1.250	750	250	-	-	-	-
Préstamos con terceros LP	769	769	819	719	669	639	609	609	609	819	819
Provisiones por beneficios a empleados LP	164	151	110	121	133	140	147	154	162	157	110
Otros pasivos no corrientes	354	40	40	40	50	58	60	63	66	40	286
PATRIMONIO NETO	1.069	1.070	1.074	1.133	1.251	1.419	1.614	1.858	2.149	637	1.102
Capital suscrito o asignado	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630
Reserva legal	36	36	36	38	44	56	72	92	116	36	36
Aportes para futuras capitalizaciones	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Ganancias o pérdidas acumuladas	261	306	298	310	363	469	621	796	1.015	298	311
Ganancia o pérdida neta del periodo	45	1	14	59	118	168	195	244	292	(424)	28

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (MILES USD)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			PROYECTADO						INTERANUAL	
Ingresos de actividades ordinarias	13.483	10.669	7.111	6.257	8.135	9.762	10.738	11.812	12.993	6.336	4.505
Costo de ventas y producción	10.959	8.741	5.931	5.194	6.752	8.102	8.912	9.804	10.784	5.411	3.732
Margen bruto	2.523	1.928	1.180	1.064	1.383	1.659	1.825	2.008	2.209	926	773
(-) Gastos de operación	(2.606)	(2.166)	(1.351)	(810)	(1.053)	(1.264)	(1.390)	(1.530)	(1.683)	(1.283)	(659)
Ingresos (gastos) operacionales neto	400	181	231	139	153	156	159	162	165	171	107
Utilidad operativa	317	(57)	60	392	482	551	594	640	691	(187)	221
(-) Gastos financieros	(299)	(324)	(270)	(299)	(297)	(287)	(288)	(258)	(234)	(237)	(193)
Ingresos (gastos) no operacionales neto	52	399	228	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de participación e impuestos	71	18	18	93	185	264	305	382	458	(424)	28
(-) Participación trabajadores	-	-	-	(14)	(28)	(40)	(46)	(57)	(69)	-	-
Utilidad antes de impuestos	71	18	18	79	157	225	260	325	389	(424)	28
(-) Gasto por impuesto a la renta	(26)	(16)	(5)	(20)	(39)	(56)	(65)	(81)	(97)	-	-
Utilidad neta	45	1	14	59	118	168	195	244	292	(424)	28
EBITDA	497	119	103	433	524	596	640	689	743	(144)	258

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (MILES USD)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
	REAL			PROYECTADO					
Flujo Actividades de Operación	469	238	(87)	(72)	5	66	167	226	121
Flujo Actividades de Inversión	(481)	(29)	415	(56)	(142)	(30)	(60)	(62)	(63)
Flujo Actividades de Financiamiento	63	(267)	(369)	133	150	(43)	(102)	(184)	(70)
Saldo Inicial de Efectivo	97	148	90	50	55	68	61	66	47
Flujo del período	51	(58)	(40)	5	13	(7)	5	(19)	(12)
Saldo Final de efectivo	148	90	50	55	68	61	66	47	35

ÍNDICES	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			PROYECTADO						INTERANUAL	
Meses											
MÁRGENES											
Costo de Ventas / Ventas	81%	82%	83%	83%	83%	83%	83%	83%	83%	85%	83%
Margen Bruto/Ventas	19%	18%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	15%	17%
Utilidad Operativa / Ventas	2%	-1%	1%	6%	6%	6%	6%	5%	5%	-3%	5%
LIQUIDEZ											
Capital de trabajo (miles USD)	662	362	166	(1)	1.056	1.172	1.018	1.116	1.542	(136)	465
Prueba ácida	0,60	0,58	0,65	0,68	0,78	0,74	0,69	0,68	0,71	0,59	0,78
Índice de liquidez	1,11	1,06	1,03	1,00	1,23	1,23	1,18	1,19	1,26	0,97	1,12
Flujo libre de efectivo (FLE) (miles USD)	469	238	(87)	(72)	5	66	167	226	121	-	(145)
SOLVENCIA											
Pasivo total / Activo total	88%	87%	85%	84%	84%	83%	82%	80%	78%	91%	83%
Pasivo corriente / Pasivo total	72%	79%	79%	81%	67%	71%	76%	78%	77%	78%	71%
EBITDA / Gastos financieros	1,66	0,37	0,38	1,45	1,76	2,08	2,22	2,67	3,18	(0,61)	1,34
Años de pago con EBITDA (APE)	5,17	19,26	23,46	5,85	5,06	4,34	3,84	3,30	2,96	-	7,97
Años de pago con FLE (APF)	5,48	9,63	-	-	551,70	38,89	14,70	10,06	18,14	-	-
Servicio de deuda (SD) (miles USD)	(284)	1.270	1.686	1.576	1.845	951	977	1.183	1.105	1.683	1.540
Razón de cobertura de deuda DSCRC	(1,75)	-	0,06	0,27	0,28	0,63	0,66	0,58	0,67	-	0,17
Capital social / Patrimonio	59%	59%	59%	56%	50%	44%	39%	34%	29%	99%	57%
Apalancamiento (Pasivo total / Patrimonio)	7,48	6,70	5,64	5,23	5,33	4,99	4,53	4,03	3,64	10,20	4,86
ENDEUDAMIENTO											
Deuda financiera / Pasivo total	39%	39%	41%	44%	41%	37%	35%	31%	29%	42%	48%
Deuda largo plazo / Activo total	10%	7%	4%	4%	17%	15%	11%	9%	10%	6%	5%
Deuda neta (miles USD)	2.571	2.290	2.416	2.530	2.652	2.584	2.459	2.276	2.198	2.698	2.472
Necesidad operativa de fondos (miles USD)	1.446	1.311	1.766	1.871	2.055	2.308	2.389	2.464	2.710	1.961	1.630
RENTABILIDAD											
ROA	0%	0%	0%	1%	1%	2%	2%	3%	3%	-7%	1%
ROE	4%	0%	1%	5%	9%	12%	12%	13%	14%	-80%	3%
EFICIENCIA											
Ingresos operacionales/Gastos operacionales	5	5	5	8	8	8	8	8	8	5	7
Días de inventario	98	111	111	105	110	110	110	110	110	107	104
CxC relacionadas / Activo total	12,46%	13,96%	15,74%	16,14%	14,70%	13,82%	13,30%	12,83%	12,16%	14,87%	17,65%
Días de cartera CP	57	67	121	145	120	110	105	100	100	112	149
Días de pago CP	120	139	149	150	145	140	140	140	140	129	152

DEUDA NETA (MILES USD)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			PROYECTADO						INTERANUAL	
Obligaciones con entidades financieras CP	1.471	1.465	1.331	1.515	175	225	443	656	673	1.505	1.452
Obligaciones emitidas CP	-	-	-	-	500	500	500	250	-	-	-
Obligaciones con entidades financieras LP	913	580	315	250	75	500	693	808	952	398	320
Obligaciones emitidas LP	-	-	-	-	1.250	750	250	-	-	-	-
Préstamos con terceros LP	769	769	819	719	669	639	609	609	609	819	819
Subtotal deuda	3.154	2.814	2.466	2.585	2.720	2.644	2.525	2.323	2.234	2.723	2.591
Efectivo y equivalentes al efectivo	148	90	50	55	68	61	66	47	35	25	118
Inversiones temporales CP	435	435	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Deuda neta	2.571	2.290	2.416	2.530	2.652	2.584	2.459	2.276	2.198	2.698	2.472

NECESIDAD OPERATIVA DE FONDOS (MILES USD)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			PROYECTADO						INTERANUAL	
Inventarios	2.969	2.704	1.826	1.515	2.063	2.476	2.723	2.996	3.295	1.931	1.289
Documentos y cuentas por cobrar clientes no relacionados CP	2.124	1.972	2.395	2.520	2.712	2.983	3.132	3.281	3.609	2.363	2.237
Cuentas y documentos por pagar no relacionadas CP	3.648	3.365	2.455	2.164	2.719	3.151	3.466	3.813	4.194	2.332	1.896
NOF	1.446	1.311	1.766	1.871	2.055	2.308	2.389	2.464	2.710	1.961	1.630

SERVICIO DE LA DEUDA (MILES USD)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	OCTUBRE 2024	OCTUBRE 2025
	REAL			PROYECTADO						INTERANUAL	
Obligaciones con entidades financieras CP	-	1.471	1.465	1.331	1.515	175	225	443	656	1.471	1.465
Obligaciones emitidas CP	-	-	-	-	-	500	500	500	250	-	-
(-) Gastos financieros	299	324	270	-	100	50	30	30	-	237	193
Efectivo y equivalentes al efectivo	583	525	50	299	297	287	288	258	234	25	118
SERVICIO DE LA DEUDA	(284)	1.270	1.686	55	68	61	66	47	35	1.683	1.540

La calificación otorgada por GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. está realizada en base a la siguiente metodología, aprobada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros:
 EMISIÓN DE DEUDA, aprobada en mayo 2020
 Para más información con respecto de esta metodología, favor consultar: <https://www.globalratings.com.ec/sitio/metodologias/>

GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. a partir de la información proporcionada, procedió a aplicar su metodología de calificación que contempla dimensiones cualitativas y cuantitativas que hacen referencia a diferentes aspectos dentro de la calificación. La opinión de GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. al respecto ha sido fruto de un estudio realizado mediante un set de parámetros que cubren: perfil externo, perfil interno y perfil financiero, generando un análisis de la capacidad de pago, por lo que no necesariamente reflejan la probabilidad estadística de incumplimiento de pago, entendiéndose como tal, la imposibilidad o falta de voluntad de un emisor para cumplir con sus obligaciones contractuales de pago con lo cual los acreedores y/o tenedores se verían forzados a tomar medidas para recuperar su inversión, incluso, a reestructurar la deuda debido a una situación de estrés enfrentada por el deudor. No obstante, lo anterior, para darle mayor validez a nuestras opiniones de calidad crediticia, nuestra metodología considera escenarios de estrés. GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. guarda estricta reserva de aquellos antecedentes proporcionados por la empresa y que ésta expresamente haya indicado como confidenciales. Por otra parte, GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. no se hace responsable por la veracidad de la información proporcionada por la empresa, se basa en el hecho de que la información es obtenida de fuentes consideradas como precisas y confiables, sin embargo, no valida, ni garantiza, ni certifica la precisión, exactitud o totalidad de cualquier información y no es responsable de cualquier error u omisión o por los resultados obtenidos por el uso de esa información. La información que se suministra está sujeta, como toda obra humana, a errores u omisiones que impiden una garantía absoluta respecto de la integridad de la información. GLOBALRATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. emite sus calificaciones y/u opiniones de manera ética y con apego a las sanas prácticas de mercado y a la normativa aplicable que se encuentra contenida en la página de la propia calificadora www.globalratings.com.ec, donde se pueden consultar documentos como el Código de Conducta, las metodologías o criterios de calificación y las calificaciones vigentes.

INFORMACIÓN QUE SUSTENTA EL PRESENTE INFORME	
INFORMACIÓN MACRO	Entorno macroeconómico del Ecuador. Situación del sector y del mercado en el que se desenvuelve el Emisor.
INFORMACIÓN EMISOR	Información cualitativa. Información levantada “in situ” durante el proceso de diligencia debida. Información financiera auditada de los últimos tres años, e interanual con corte máximo dos meses anteriores al mes de elaboración del informe y los correspondientes al año anterior al mismo mes que se analiza. Proyecciones Financieras. Detalle de activos menos deducciones firmado por el representante legal.
INFORMACIÓN EMISIÓN	Documentos legales de la Emisión.
OTROS	Otros documentos que la compañía consideró relevantes.
REGULACIONES A LAS QUE SE DA CUMPLIMIENTO CON EL PRESENTE INFORME	
FACTORES DE RIESGO	Literal g, h, i, Numeral 1, Artículo 10, Sección II, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.
IMPACTO DEL ENTORNO	Literal i, Numeral 1, Artículo 10, Sección II, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.
IMPACTO DEL SECTOR	Numeral 1, Artículo 11, Sección II, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.
EMPRESAS VINCULADAS	Numeral 3, Artículo 2, Sección I, Capítulo I, Título XVIII del Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras de Valores y Seguros expedidas por la Junta de Política y Regulación Financiera.
OPERACIÓN DE LA EMPRESA	Literales c, e y f, Numeral 1, Artículo 10 y en los Numerales 3, 4 y 5, Artículo 11, Sección II, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.
INSTRUMENTO	Numeral 5, Artículo 11, Sección II, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera. Artículo 11, Sección I, Capítulo III, Título II, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.
MONTO MÁXIMO DE EMISIÓN	Artículo 13, Sección I, Capítulo III, Título II, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera. Literal c, Numeral 1, Artículo 10, Sección II, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.
200% PATRIMONIO	Artículo 9, Capítulo I, Título II, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros Expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera.

De acuerdo con el Artículo 5, Sección I, Capítulo II, Título XVI, Libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros expedida por la Junta de Política y Regulación Financiera, la calificación de riesgos de la Emisión en análisis deberá ser revisada semestralmente hasta la remisión de los valores emitidos. En casos de excepción, la calificación de riesgo podrá hacerse en periodos menores a seis meses, ante la presencia de hechos relevantes o cambios significativos que afecten la situación del emisor.