



Informe Anual 2017

Annual Report 2017

70 años de exitoso crecimiento sostenido
70 Years Of Successful And Sustainable Growth



01

Mensaje del Presidente / Message from the President

02

Hitos / Milestones

03

Junta Directiva / Board of Directors

04

Grupo Alimentos / Foods Group

- **Producción /** Production
- **Procesamiento /** Processing
- **Distribución y Ventas /** Distribution & Sales

05

Grupo Comercial / Commercial Group

- **Almacenes /** Stores
- **Maquinaria y Automotriz /** Machinery and Automotive
- **Restaurantes /** Restaurants
- **Bienes Raíces /** Real State

06

Administración Corporativa / Corporate Management

07

Resumen Financiero / Financial Summary

08

Responsabilidad Social / Social Responsibility



Mensaje del Presidente Message from the president



Dos macro-eventos económicos de reciente terminación tuvieron impacto en el desempeño del país durante el año 2017: la construcción de carreteras troncales y la ampliación del Canal de Panamá. De no iniciar prontamente la ejecución de otros grandes proyectos que los reemplacen, el cambio en la inversión pública afectará también los resultados de 2018. La situación nos obliga a ser más eficientes y buscar nuevas actividades para sostener y continuar expandiendo nuestras operaciones.

En 2017, las ventas de Grupo Melo disminuyeron B/.14 millones y cerraron en B/.438; nuestras utilidades netas disminuyeron B/.9 millones para terminar en B/.17 millones. Atribuimos estas reducciones en ventas y utilidades a factores fuera de nuestro control, como los ya mencionados. Durante el año 2018 haremos esfuerzos especiales para fortalecer nuestros ingresos sin aumentar proporcionalmente nuestros gastos.

En el transcurso del periodo que termina, abrimos 17 nuevos locales y cerramos 4, lo cual significa que al iniciar 2018 estamos operando desde 235 locales diferentes a todo lo largo y ancho del país, en los que atendemos a nuestros numerosos y estimados clientes.

El año 2018 será un periodo de reajustes económicos en todo el mundo, lo cual hace difícil pronosticar los resultados de nuestras unidades de negocios. Sin embargo, tenemos la confianza de que la solidez y estabilidad de nuestros negocios nos permitirán enfrentar positivamente los ciclos económicos, repuntar nuestro crecimiento y continuar presentando resultados satisfactorios, como lo hemos venido haciendo desde que nuestro grupo inició operaciones en 1948, en el local de Avenida "B", el primero en abrir sus puertas de los varios cientos de locales que operamos al terminar el año 2017.

Two economic macro-events of recent completion had an impact on the country's performance during the year 2017; the construction of major roadways and the expansion of the Panama Canal. If the execution of large-scale infrastructure projects does not restart soon enough to replace these, the change in public investment will affect the results of 2018. The situation forces us to become more efficient and pursue new activities to sustain and continue expanding our operations.

In 2017, the sales of Grupo Melo decreased by B/.14 million and closed at B/.438 million. Our net profit decreased by B/.9 million to a total of B/.17 million. We attribute these reductions in sales and net profit to factors outside of our control, such as those already mentioned. During the year 2018 we will make special efforts to strengthen our revenues without proportionally increasing our costs.

During the period that concludes, we opened 17 new retail locations and closed 4, which means that at the beginning of 2018 we will be operating 235 different locations nationwide, serving our numerous and valued clients.

The year 2018 will be a period of economic readjustments worldwide that challenges our ability to estimate results for our business units. Nevertheless, we are confident that the stability and solidity of our businesses will allow us to positively cope with the current changes in the business world, endure in our growth, and deliver satisfactory results, just as we have done since the Group began operations in 1948 at Avenida B, the first store to open its doors out of the hundreds of retail locations that we operate at the end of 2017.

\$437.54 millones en ventas

\$437.54 million in sales

20 millones de transacciones

20 million transactions

235 puntos de venta
en Panamá

235 points of sale
throughout Panama

10 puntos de venta
en Costa Rica

10 points of sale
at Costa Rica

1 millón de personas
alcanzadas con nuestros
programas de RSE

1 million people reached through
Social Responsibility Programs



Cobertura Nacional
Nationwide Coverage

EL AGRICULTOR

Primera tienda de Agricultores abre en la Avenida B de Ciudad de Panamá

First agricultural store opens in Avenida B Panama City



1948

1954

1963

1965

1967

1970

1980

1982

FÁBRICA DE PIENSOS ANIMAL FEED PLANT

Inicia operaciones la fábrica alimentación de animales Sarasqueta y Cía

Animal feed Plant Sarasqueta y Cía starts operations



PÍO PÍO

Primer Restaurant Pío Pío

First Pío Pío restaurant



EMPAQUE AVES POULTRY PACKING

Inicio de empaquetamiento de aves en Pueblo Nuevo

Start of Poultry Packing in Pueblo Nuevo



COPAMA

Inicio de la distribución de la línea de maquinaria

Start of the machinery line Distribution



ISUZU

Inicio de la distribución de la línea automotriz ISUZU

Start of Isuzu Automotive Line distribution



EMBUTIDOS COLD CUTS PLANT

Inicio de operaciones de la fábrica de carnes frías y salchichas

Start of Cold Cuts and sausage plant operations



COMASA

Establecimiento de la Red de tiendas Comasa

Start of Comasa construction materials stores chain



BONOS BONDS

Emisión de los primeros bonos
First bonds issued



1987

1992



PET & GARDEN

Inicio de la primera tienda
Melo Pet & Garden
Start of first pet store Melo
Pet & Garden

ALTOS DEL MARÍA

Inicio del proyecto
Altos de María
Start of Altos del
María Project



1998

2001



VALOR AGREGADO ADDED VALUE

Inicio de la planta de Valor
Agregado Manuel E. Melo en
Juan Díaz

Start of Added Value plant
Manuel E. Melo in Juan Díaz

CALIFICACIÓN DE INVERSIÓN INVESTMENT GRADE



2010

2011



PET'S MARKET

Adquisición de la cadena de
tiendas Pet's Market

Acquire of Pet's Market chain
of stores

ENERGÍA SOLAR SOLAR ENERGY

Desarrollo del parque solar
en Carriazo generando
1MWh de energía

Solar park is created in Carriazo
for the generation of 1MWh



2015

2016



NUEVA PLANTA PROCESADORA NEW PROCESSING PLANT

Inicio de las operaciones de la
nueva planta de procesamiento
de aves

Start of operation of new poultry
processing plant

70 AÑOS EN EL MERCADO PANAMEÑO 70 YEARS IN THE PANAMANIAN MARKET

2018







Grupo Alimentos

Foods Group

- 1. Procesamiento de granos y producción de alimentos**
Grain Processing and Feed Production
- 2. Granjas de pollos y huevos**
Egg and Poultry Farms
- 3. Plantas procesadoras y de valor agregado**
Processing Plants and Value Added Product Plants
- 4. Centros de Distribución**
Distribution Centers

Un negocio totalmente integrado desde la granja hasta la mesa del consumidor

A fully integrated business chain from the farm to the consumer's table



\$160.06 millones en ventas

\$160.06 million in sales





El Grupo Alimentos está dividido según la naturaleza de las diferentes etapas de la producción integrada de carne de pollo y productos congelados. La División Piensos realiza la preparación de las fórmulas para animales; el 80% son consumidas por las fincas avícolas y el resto es distribuido a través de los Almacenes Agropecuarios Melo.

La División de Producción realiza la cría de pollos y la producción de huevos de mesa. La División de Procesamiento y Mercadeo se encarga de realizar el procesamiento de las aves y la distribución de pollos y huevos. La División de Valor Agregado elabora productos congelados listos para cocinar a base de carne de pollo y cuenta también en su portafolio con algunos productos listos para cocinar a base de vegetales.

Para mantener las exigencias de calidad de los productos que llegan a los consumidores es imperante el seguimiento permanente de todos los procesos de revisión, bioseguridad y control sanitario bajo los cuales se operan las fincas y fábricas. En 2017 se contabilizaron más de 315 acciones ligadas a la certificación y acreditación de los procesos de producción.

En 2017, la disminución del precio internacional de los granos permitió mantener los costos de producción del alimento para las aves en un nivel razonable lo que fue importante para afrontar los retos del mercado. Este año, la cantidad de libras de carne de pollo y las cajas de huevos de mesa distribuidos a nivel nacional se mantuvieron con relación a 2016.

This group is divided according to the nature of the different integrated production stages of chicken meat and frozen products.

The Feed Division carries out the production of feed formulas for animals. Nearly 80% of production is consumed by the poultry farms, and the rest is distributed through the Melo y Cía farming stores retail chain.

The Production Division concerns the breeding of chickens and the production of eggs. The Processing/Marketing Division is responsible for the processing of the birds and the distribution of chicken meat and eggs. The Value-Added Division produces chicken-based, frozen, ready to cook products, and includes some additional vegetable-based products in its portfolio, as well.

To maintain the quality requirements of the products reaching consumers, it is necessary to permanently monitor all the revision, biosecurity, and sanitary control processes under which all the farms and production facilities operate. In 2017, more than 315 actions related to certification and accreditation of the production processes were logged in.

In 2017, the decrease in the international prices of grains allowed us to maintain the costs of poultry feed at reasonable prices, which proved important as we face the different market challenges. This year, the overall number of chicken meat pounds and cases of eggs distributed nationwide were maintained in comparison to 2016.



Sarasqueta es la planta más grande de producción de alimentos para animales de Panamá con mayor capacidad de almacenaje del país: 27,000 toneladas métricas y 8,000 toneladas métricas de trigo
Sarasqueta is the largest animal feed production plant in Panama with the largest storage capacity in the country: 27,000 metric tons for grains and 8,000 metric tons for wheat



64 granjas de producción de aves de corral y 32 granjas de ponedoras de huevo
64 poultry production farms and 32 egg laying production farms



Resultados por encima de la industria en indicadores de peso, conversión y edades
Above industry results on weight gain, conversion and age indexes



El 40% de los ingresos de Grupo MELO vienen dados por las ventas del Grupo Alimentos, principalmente pollos y huevos y un volumen cada vez mayor de productos de valor agregado a base de carne de pollo, vegetales y otras proteínas. Estos ingresos se apoyan en el uso de tecnología de punta en las fincas avícolas, el plantel de procesamiento avícola, la fábrica de piensos y la fábrica de productos de valor agregado que se manejan con altos estándares en bioseguridad y eficiencia; acorde con la estrategia comercial de impulsar el crecimiento de productos de origen animal y vegetal, para lo cual el Grupo Alimentos ha venido invirtiendo en los últimos años, en la ampliación, adecuación y modernización de sus instalaciones de producción y distribución.

Cómo parte de este plan, a finales de 2017 inició operaciones la nueva agencia de Panamá Oeste, ubicada en el distrito de Chorrera. Con esta nueva ubicación, se podrá llegar de forma cómoda y ágil a nuevos mercados. Con esta inversión, la operación logística del Grupo Alimentos alcanza las 8 agencias de distribución en el país desde donde se despliega una robusta red de distribución formada por 160 rutas de reparto que cubren todo el territorio nacional. La red de distribución y la cadena de frío son fortalezas en el negocio de proteína animal.

También se continuaron los trabajos de construcción y modernización en la Planta de Embutidos en el área de Juan Díaz, avanzando en la construcción de la nueva edificación. Se espera concluir con el proyecto para finales de 2018 y así contar con una Planta de Embutidos moderna e integrada que permita al Grupo Alimentos continuar creciendo de forma sostenida y diversificada durante los próximos años.

40% of Grupo Melo's revenues come from the sale of the Foods Group, mainly from the sale of chicken and eggs, as well as an increasing volume of chicken-based, vegetable, and other protein value-added products. This income is supported using state of the art technology in the poultry farms, the feed production plant, the poultry processing plant and the value-added products plant, which are all handled with high standards of biosecurity and efficiency. In accordance with the commercial strategy of propelling the sales growth of animal and vegetable products, the Foods Group has invested in the expansion, remodeling and modernization of its production and distribution facilities.

As part of this plan, the new distribution facility for Panama Oeste, located in La Chorrera, began operations this year. With this new location, there are more opportunities to reach new markets comfortably and flexibly. The current logistics operations of the Foods Group comprises 8 distribution centers nationwide, consolidating a robust distribution network encompassing 160 delivery routes covering the entire country, an important asset considering a strong distribution network and a proper cold chain are strengths of the animal protein business.

During 2017, construction and modernization work at the sausage and cold meat plant in Juan Díaz continued, with significant progress in the construction of the new building. It is expected that this project will be completed by the end of 2018, thus providing the Foods Group with a modern and integrated sausage and cold meat plant that allows continuous sustainable and diversified growth.



Habilidad para procesar 12,000 pollos por hora
Ability to process 12,000 chickens per hour

Sistema completamente automatizado para la producción de pollos
Fully automated poultry meat production plant



Más de 233 millones de huevos vendidos: 58 huevos per cápita anual
More than 233 million eggs sold: serving 58 eggs per capita per year



8 centros logísticos en todo el país alcanzando las áreas más pobladas a través de 170 rutas de distribución
8 logistic centers across the entire country reaching every major populated area through 170 distribution routes

Grupo Comercial Commercial Group

1. División Almacenes
Stores Division

**2. División Maquinaria
y Automotriz**
Machinery and Automotive
Division

3. División Restaurantes
Restaurant Division

4. División Bienes Raíces
Real Estate Division

**Atendiendo a la población del país a través
de diferentes negocios**

Serving the country's population from
different business approaches



\$138.43 millones en ventas

\$138.43 million in sales





Grupo Comercial: División Almacenes Commercial Group: Stores Division

La División Almacenes opera 4 formatos de negocio: Almacenes Agrícolas Melo, dedicados a la venta de insumos agropecuarios; Melo Pet & Garden y Pet's Market, dedicados a la venta insumos y accesorios para el cuidado de mascotas y jardines; COMASA y Multiláminas, que ofrecen materiales de construcción y maderas; y las ventas al por mayor de insumos agropecuarios y materiales de construcción.

The Stores Division operates in 4 business formats: Melo y Cía farming stores, dedicated to the sale of farming supplies, Melo Pet & Garden and Pet's Market stores, dedicated to the sale of supplies and accessories for the care of home pets and gardens, COMASA and Multiláminas, which offer construction materials and timber, and the wholesale of farming and construction supplies.



8.1 millones de clientes atendidos al año
8.1 million customers served each year



168 mil mascotas vendidas en 2017
168 thousand pets sold in 2017

Finalizó el año 2017 con 112 almacenes a nivel nacional y 11 tiendas especializadas en mascotas en Costa Rica. La principal cadena que conforma esta división es la de Almacenes Agropecuarios Melo con 61 locales, 4 más que en 2016. La unidad de negocio de mascotas y jardines tiene 33 puntos de ventas. Comasa opera 16 almacenes y Multiláminas, 2.

Es complemento importante de este conglomerado de negocios comerciales 3 Distribuidoras Melo, enfocadas en la venta de productos agropecuarios directamente a las fincas y otros negocios de agroservicios. Todo este engranaje es abastecido desde una bodega central, ubicada en el área de Cabuya, hacia el este de la ciudad de Panamá.

2017 closed with 112 stores at the national level, and 11 pet stores in Costa Rica. The main retail chain is the Melo y Cía farming stores with 61 locations, 4 more than in 2016. The Pet and Garden business unit has 33 total sales points. COMASA operates 16 retail locations, and Multiláminas has 2 locations.

The 3 Melo Distribution Centers are an important complement to this commercial business conglomerate, focused on the sale of farming products directly to farms and other farming businesses. All stores and distribution centers are supplied from a central warehouse located in Cabuya, east of Panama City.



Grupo Comercial: División Almacenes Commercial Group: Stores Division

Destaca en 2017 el crecimiento de las ventas de los Almacenes Agropecuarios Melo que se ha beneficiado por condiciones climatológicas adecuadas al ciclo agrícola. Este año la actividad agropecuaria en el país ha permitido que los Almacenes Agropecuarios Melo incrementen la participación de mercado de insumos para la siembra, cultivo y cosecha de arroz y maíz, así como las ventas de soluciones de paquetes agrícolas en términos de protección y nutrición vegetal. También, se ha fortalecido la presencia en el mercado de sanidad animal, en particular el sector de ganadería. El mercado de piensos para aves y porcinos ha tenido una demanda creciente. Se mantiene la posición de liderazgo en el mercado de abonos químicos.

The sales growth of the Melo y Cía farming stores is a highlight of 2017, as the year provided climate conditions adequate to the farming cycle in Panama. This year, the farming activity in the country allowed for the Melo y Cía stores to increase their participation in the rice and corn farming and harvesting supplies market, as well as the sale of agricultural packages in terms of protection and plant nutrition. In addition, its presence in the animal health market, particularly the cattle sector, has been strengthened. The market for poultry and pigs has shown a growing demand. The chemical fertilizer market leadership position is maintained.



**125 millones de libras de alimento para animales
vendidos al año (53% de la demanda del país)**

125 million pounds of animal feed sold per year
(53% country's demand)



Suplidor de 80% de las semillas de maíz del país

Supplier of 80% of the country's corn seeds



Grupo Comercial: División Almacenes Commercial Group: Stores Division

Los almacenes Melo Pet & Garden siguen mostrando mejoras significativas: se continúa con la introducción de productos nuevos y diferentes tipos de mascotas, se han expandido los servicios veterinarios y de "grooming" para las mascotas hacia un mayor número de locales, se mantiene el mejoramiento continuo de las cadenas de abastecimiento y distribución logística. La Cadena Pets Market con presencia en Costa Rica, continúa la consolidación de sus operaciones con el rediseño de la distribución interna de los locales y un mejoramiento continuo en la política de administración de inventarios, lo que ha generado eficiencias y mejor atención al público.

Los almacenes de construcción COMASA, mantienen una perspectiva positiva a través del incremento de ventas en las líneas que representa y en el fortalecimiento de la atención al cliente a través de esquemas personalizados de venta y facilitando la experiencia de compra a través de canales alternos. Destaca el énfasis que la gerencia le ha dado al canal telemarketing y ventas al por mayor. Las operaciones de esta unidad de negocio se han fortalecido a través de un nuevo centro de distribución que cubre el área oeste.

The Melo Pet & Garden stores continue to display significant improvements. There has been continued introduction of new products and different types of pets, veterinary and grooming services for pets have been expanded to a greater number of locations, and there is continuous improvement in the supply chain and distribution logistics. The Pet's Market retail chain in Costa Rica continues to consolidate its operations with the redesign of the internal layout of its stores and continued improvement of its stock management policies, which has resulted in efficiencies and better customer service.

The COMASA construction supply stores maintain a positive outlook through the increase in sales of the lines of products they represent and the strengthening of its customer service experience through personalized sales services and facilitation of the shopping experience through alternative channels. One highlight is the emphasis that the management team has impressed on the telemarketing and wholesale channels. The operations of this business unit have been reinforced with a new distribution center that tends to the western area.



**600,000 pies cuadrados de áreas de
venta distribuidos en 109 tiendas**

600,000 square feet of sales dedicated areas
distributed in 109 stores



**Más de 3,000 contenedores al año manejados
a través de los centros de distribución**

More than 3,000 containers per year handled
through the distribution center



Grupo Comercial: División Maquinaria y Automotriz
Commercial Group: Machinery and Automotive Division



\$79.99 millones en ventas

\$79.99 million in sales





Grupo Comercial: División Maquinaria y Automotriz Commercial Group: Machinery and Automotive Division

Esta División tiene la representación exclusiva de las marcas de vehículos Isuzu y MG. También es el distribuidor exclusivo de las líneas de maquinaria John Deere Agrícola y Construcción. Sus operaciones incluyen servicios y repuestos, alquiler de maquinaria y la venta de equipos industriales de otras marcas.

2017 fue un año de contracción en la demanda para esta industria. Sin embargo, la línea Isuzu aumentó su participación de mercado en los segmentos en que tiene presencia: 13% en Pick Ups, con el vehículo Dmax, y 31% con la línea de camiones livianos. De igual forma, la línea de maquinarias de construcción John Deere incrementó su participación de mercado a 17.3%. La línea de maquinaria y agrícola tuvo un comportamiento similar al 2016.

Destaca el importante crecimiento de la línea industrial que en 2017 duplicó las ventas realizadas, en especial las de equipos montacarga. El futuro de esta línea es prometedor. Por otro lado, la venta de repuestos tuvo incrementos por el orden de 8% y los servicios de post venta crecieron 7%.

La División Maquinaria y Automotriz actualmente cuenta con 14 sucursales que cubren desde Darién hasta Chiriquí: 8 dirigidas al negocio automotriz, 5 a maquinaria y una en Metetí, la cual ofrece servicios a ambas unidades de negocio. Con una expectativa de crecimiento, fortalecimiento de la posición de mercado y presencia de las marcas en el territorio, se continúa ampliando la cobertura a través de la construcción de agencias en Chitré y Chorrera.

This Division has the exclusive representation of the Isuzu and MG vehicle brands. It is also the exclusive distributor of the John Deere agriculture and construction machinery lines. Its operations include service and spare parts, machinery rental, and the sale of industrial equipment of other brands.

2017 was a year of demand contraction for the industry; however, Isuzu improved its market share in the segments where it has presence: 13% in pickups, with the D-Max model, and 31% with light trucks. Likewise, the John Deere construction machinery line increased its market share to 17.3%. The agriculture line had a behavior similar to the year 2016.

A highlight of 2017 was the important growth of the industrial line, which doubled its sales, specially of forklifts. The future of this line is promising. The sale of spare parts had an increase of around 8%, and the post sales service grew by 7%.

The Machinery and Automotive Division has 14 locations, from Chiriquí to Darién: 8 locations directed for the automotive sector, 5 for machinery, and one in Metetí, offering services for both business units. The construction of two more locations in Chitré and La Chorrera continue the expansion of coverage within the country with a positive growth expectancy, continuous strengthening of its market share, and widespread presence of the brands throughout.





Grupo Comercial: División Maquinaria y Automotriz Commercial Group: Machinery and Automotive Division



56 mil clientes atendidos al año
56 thousand customers served per year



**Más de 2,000 unidades vendidas al año
(camiones, vehículos y maquinaria)**
More than 2,000 units (trucks, vehicles
and machinery) sold per year



**44,000 pies cuadrados de áreas de venta,
distribuidas en 14 tiendas**
44,000 square feet of sales dedicated
areas distributed in 14 stores



**75,013 pies cuadrados de talleres
para servicio y mantenimiento**
75,013 square feet of repair shop areas
dedicated to service and maintenance



**Líder del mercado con 31% de
participación en Maquinaria ligera**
Market leader with 31% of
share on light trucks



**95 unidades de equipos para alquiler con
110,436 horas de uso por año**
95 units of equipment available for rent
with 110,436 hours of usage per year



\$52.75 millones en ventas

\$52.75 million in sales



13 millones de clientes servidos por año
13 million customers served per year



**Cadena más grande del país con 89
restaurantes abiertos y operando**
Largest chain in the country with 89 restaurants
open and running



Grupo Comercial: División Restaurantes Commercial Group: Restaurant Division

La División de Restaurantes opera las cadenas Pío Pío, Bredos y Panizzi.

Pío Pío es la mayor franquicia de comida rápida del país, por número de locales. Son ochenta y cinco (85) los puntos de venta en los que se ofrece un menú variado con pollo asado, apanado y comidas típicas con destacado sabor criollo. Bredos, desarrolla un concepto casual y moderno con un menú de emparedados a la plancha, hamburguesas, sopas y ensaladas. Panizzi, es una franquicia que cuenta actualmente con tres (3) restaurantes, especializada en pizzas y pastas, en un conjunto de servicio rápido.

En 2017, Restaurantes Pío Pío abrió al público cinco (5) nuevas sucursales: en Plaza Lefevre 75, Vía España; en el Centro Comercial On D Go de La Chorrera; en las Lajas de Coronado; en el Centro Comercial On D Go de Aguadulce y en el Centro Comercial Azuero Terminal Plaza de Chitré. Con estas nuevas aperturas se cumple la estrategia de expansión de la franquicia.

La División de Restaurantes continuará con su política de búsqueda de nuevas posiciones estratégicas y con la remodelación de los restaurantes ya existentes para actualizarlos con las nuevas tendencias modernas de imagen y confort.

El pasado año fue de grandes retos para la industria nacional de restaurantes. Para contrarrestar los efectos de la desaceleración económica en el país se ejecutaron diversas campañas con ofertas de productos a precios atractivos que fueron bien recibidos por los clientes. El desarrollo e innovación de nuevos productos en el menú tuvo gran repercusión. Destaca la introducción de las Bandejas Familiares para eventos y reuniones con productos variados, así como el pollo guisado, los patacones y el nuevo pastel de limón.

La continúa formación de los colaboradores, llevada a cabo en las modernas instalaciones del Centro de Capacitación, es factor fundamental para asegurar la calidad y el servicio brindado. La aceptación y confianza de los clientes es el reconocimiento a la labor realizada con la cual se ofrecen productos de alta calidad a precios al alcance de todos.

The Restaurant Division operates the Pío Pío, Bredos and Panizzi restaurant chains.

Pío Pío is the largest fast food chain in the country, by number of locations. It comprises eighty-five (85) points of sale in which a varied menu including roast and breaded chicken, and food with a distinct local flavor. Bredos, develops a casual and modern concept with a menu of grilled sandwiches, hamburgers, soups and salads. Panizzi, is a franchise that currently has three (3) restaurants, specializing in pizza and pasta fare in a fast food service concept.

In 2017, Pío Pío Restaurants opened five (5) new retail locations: Plaza Lefevre 75 on Vía España, On D Go shopping center in La Chorrera, Las Lajas in Coronado, On D Go shopping center in Aguadulce, and the Azuero Terminal Plaza shopping center in Chitré. With these new openings the franchise expansion strategy has been fulfilled.

The Restaurant Division will continue with its policy of identifying new strategic locations and remodeling existing restaurants to update their image and comfort according to modern trends.

Last year was a year of big challenges for the national restaurant industry. To counteract the effects of the country's economic slowdown, the Division launched a series of promotional campaigns with product offers at attractive prices which were well received by clients. The development and innovation of new menu items had great impact. Highlights include the introduction of family trays of various products for large events and meetings, as well as stewed chicken, plantain fritters, and lemon pie.

The continuous training of employees taking place at the modern facilities of the Training Center has been an essential factor to ensure the quality and services provided. The acceptance and trust of our clients represents the acknowledgment of the work conducted, which results high quality products at affordable prices.



\$6.30 millones en ventas

\$6.30 million in sales





Grupo Comercial: División Bienes Raíces Commercial Group: Real State Division

La División Bienes Raíces es líder en la venta de lotes campestres de montaña con los proyectos Altos del María y Altos de Cerro Azul. La oferta principal en ambos proyectos son lotes servidos, listos para acoger la construcción de viviendas campestres en un ambiente de relajación, esparcimiento, seguridad e intercambio con la naturaleza. Los proyectos cuentan con amenidades que permiten disfrutar de balnearios, cascadas, miradores y otras donde es posible disfrutar el ecosistema, realizar deportes como senderismo y actividades como el avistamiento de aves. Los proyectos de la División son la primera opción para clientes que buscan un espacio único, cerca de la ciudad y rodeado de una multiplicidad de amenidades naturales.

En complemento a las acciones que la División desarrolla para llegar a diferenciados segmentos de mercado, nace la nueva unidad de negocios Vistamares Realty, creada con el objetivo de atender el mercado de reventa de unidades inmobiliarias ubicadas en el área de Cerro Azul.

El Glamping, la experiencia de la naturaleza sin el sacrificio del lujo y el confort, a través de Luxury Camping, ha sido disfrutado por cientos de personas que se hospedaron en este novedoso concepto que ofrece Altos de Vistamares.

Se continúan con las gestiones para la construcción de PH Villas de Siena y PH Valle Bonito, un giro en la oferta de la División que permitirá a los clientes obtener unas propiedades listas para ocupar; conceptos residenciales, dónde el lujo y el detalle son sus principales atributos. La División Bienes Raíces continúa desarrollando las estrategias de mercadeo con actividades que le permitan incrementar clientes y ofrecer todos los proyectos en curso y en desarrollo.

The Real Estate Division is a leader in the sale of rural mountain lots in the projects of Altos del Maria and Altos de Cerro Azul. The main offer in both projects is that of serviced lots, ready for the construction of rural housing in an environment conducive to relaxation, recreation, safety and interaction with nature. Both projects include facilities for the enjoyment of swimming holes, waterfalls, lookout points, and other places where it is possible to enjoy the ecosystem, practice nature sports such as hiking, and other activities such as birdwatching. The projects of the Division are the first choice for clients looking for a unique place, close to the city, and surrounded by multiple natural features.

As a complement to the actions undertaken by the Division to reach differentiated market segments, a new business unit has been created: Vistamares Realty, with the objective of serving the resale market of properties located within Altos de Cerro Azul.

Glamping, the nature experience without sacrificing luxury and comfort, has been enjoyed by hundreds of guests who stayed at the Luxury Camping site, a new and pioneering concept offered by Altos de Vistamares.

The future construction of PH Villas de Siena and PH Valle Bonito will mark a shift in the product offer of the Division which will allow the clients to purchase built property; high quality residential concepts where luxury and detailing are its main attributes. The Real Estate Division continues to develop its marketing strategies with activities conducive to an increase in the number of clients and the offer of projects being developed.



3,949 lotes vendidos

3,949 lots sold



**Más de 9,800 hectáreas con potencial
para desarrollo**

More than 9,800 hectares with potential
for development

Administración Corporativa

Corporate Management





El área corporativa de Grupo Melo está integrada por una plataforma de servicios financieros, administrativos, contables, legales, laborales, reputacionales, tecnológicos e ingenieriles que apoyan de forma directa el desarrollo de los negocios. Cada uno de estos servicios es dirigido por profesionales de alta calificación y compromiso.

El modelo de administración en Grupo Melo está enfocado en el aprovechamiento de las fortalezas de un conglomerado.

Al cierre de 2017, Grupo Melo alcanzó alrededor de 6,100 colaboradores, negoció una nueva Convención Colectiva, que regirá para los próximos cuatro años y llevó a delante un importante programa de desarrollo de talentos, que de forma directa han impactado positivamente los resultados económicos.

A través de la gestión de la cartera de cuentas por cobrar se mantiene una morosidad en niveles significativamente bajos. Se apoya a las divisiones mediante la administración de las facilidades de crédito con los diferentes proveedores financieros, manejando eficazmente la alocaación de los recursos y obteniendo condiciones altamente competitivas en los costos de los servicios bancarios. De igual manera se mantiene una presencia activa en el mercado de valores al lograr colocaciones de Bonos y VCN's, captando recursos a tasas que se convierten en referencia del mercado.

The corporate unit of Grupo Melo comprises a platform of administrative, financial, legal, accounting, human resources, technological, and engineering services that directly support business development. Each of these services is led by highly qualified and committed professionals.

The management model in Grupo Melo is focused on taking advantage of the conglomerate's strengths.

At the end of 2017, Grupo Melo reached 6,100 employees, negotiated a new Union Collective Agreement to regulate the next four years, and carried out important talent development programs that have positively impacted our economic results.

A low level of delinquency is maintained through the management of the accounts receivable portfolio. The Divisions are supported through the administration of credit facilities with the different financial providers, efficient management of resource allocation and continuous securement of highly competitive conditions for banking services costs. An active presence in the stock market is maintained by placing bonds and VCNs (marketable securities), attracting financial resources at market reference rates.



Los aspectos legales que giran en torno a las patentes, permisos de operación, gestión de las marcas, y otros temas jurídicos, han sido atendidos de forma eficiente y eficaz a fin de salvaguardar los mejores intereses de Grupo Melo. Igualmente, la imagen y reputación de cada uno de los negocios, así como de la marca Melo, han sido celosamente atendidos.

Esta gestión incluye el significativo avance que año tras año la Empresa registra en todo lo concerniente a la Responsabilidad Social Empresarial.

Ha sido vital para las operaciones a lo largo de este año, la gestión informática y de comunicaciones a través de la vasta red WAN. El Grupo avanza de la mano con la innovación, proveyendo soluciones tecnológicas desarrolladas in house e integrando las mejores herramientas disponibles en el mercado para garantizar la estabilidad de las plataformas que facilitan la continuidad de los negocios.

Por otro lado, 2017 fue un año de ejecución y culminación de importantes proyectos de infraestructura que van a asegurar el crecimiento de los negocios actuales, en el área Avícola como en el área Comercial; en este sentido, es desde el corporativo donde se diseñan y gestionan los principales proyectos de construcción y equipamiento. Este área está formada por ingenieros, arquitectos y profesionales afines, que llevan a delante la importante tarea de materializar los planes que cada una de las Divisiones presentan, en el ámbito de sus negocios actuales, y en nuevas ideas de negocios que surgen en el proceso de planeamiento estratégico.

The legal aspects that revolve around patents, operation permits, brand management and other legal topics are efficiently and effectively addressed to safeguard Grupo Melo's interests. In addition, the image and reputation of each of its businesses, as well as the Melo brand, are closely guarded.

This administration includes the significant advancement that year after year the company achieves regarding corporate social responsibility.

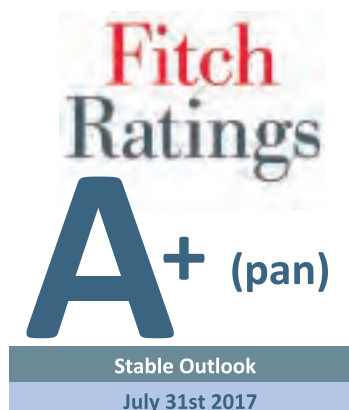
The IT and communications management through its large WAN network is vital for correct operation of the business units. The group continues innovating and providing in-house developed technological solutions and integrating the best tools available to guarantee the stability of the platforms that facilitate the continuity of the businesses.

2017 was a year for execution and completion of important infrastructure projects that will ensure the growth of our current business interests, both in the poultry area, as well as the commercial area. It is from corporate where the main construction and equipment projects are designed and managed. This department is staffed with architects, engineers and related professionals, who perform the important task of materializing the plans that each of the Divisions presents, in the scope of their current businesses, as well as the new ideas that arise during the process of strategic planning.

Resumen Financiero

Financial Summary





Al 31 de julio de 2017 Fitch Ratings confirmó los rating de:

- Grupo Melo, S.A: A+(Pan).
- Empresas Melo, S.A Bonds: AA-(Pan).
- Perspectiva estable

As of July 31st 2017 Fitch Ratings affirmed the long term ratings of:

- Grupo Melo, S.A: A+(Pan).
- Empresas Melo, S.A Bonds: AA-(Pan).
- Stable outlook.

Para el cierre de 2017 se espera que la economía del país reporte un crecimiento del PIB dentro de un rango del 5% al 6%. Sin embargo, la industria, la agricultura, la construcción y el comercio registran índices de participación en el crecimiento significativamente bajos. El sector de servicios logísticos es el único que muestra un alto grado de crecimiento, impulsado por los resultados de la ampliación del canal.

El consumo de los hogares viene en un proceso de ralentización y se espera que reporte un crecimiento inferior a 2%. La inflación no será superior al 1%, aunque al analizar detalladamente los componentes del Índice de Precios al Consumidor, se observa que el sector alimentos evidencia una reducción del 1.6% y, en general en las actividades comerciales en las que participa Grupo Melo, se observa un comportamiento nulo o ligeramente negativo.

Dentro de este ambiente macroeconómico Grupo Melo cumple 70 años de historia, logrando niveles significativos de ventas y ganancias. Los resultados obtenidos durante 2017 corresponden a un año de ajuste después de haber alcanzado resultados extraordinarios en los años anteriores y al entorno macroeconómico.

En contraste a los resultados ajustados en términos de ingresos, EBITDA y utilidades, se observa una empresa robusta en su estructura financiera, que responde a una estrategia con un firme enfoque de prudencia en la gestión financiera con particular atención en el manejo de la generación de efectivo, apuntando a lograr desapalancamiento y reducción o mantenimiento del costo de capital.

La fuerte posición financiera del Grupo se refleja en sus indicadores de liquidez y endeudamiento. Para el cierre 2017 se alcanza un nivel récord en la razón corriente al fijarse en 1.93 veces, significativamente por encima del promedio de los últimos tres años de 1.78 veces.

For the end of 2017 we are expecting the country's economy to report a GDP growth around 5%-6%. Nevertheless, the industry, agriculture, construction and commerce have registered a significant low. The logistics sector is the only one showing significant growth, linked to the canal expansion.

Home consumption has been slowing down and is expected to report less than a 2% growth. Inflation will not be higher than 1%, but when analyzing each of the components of the Consumer Prices Index, the food sector shows a reduction of 1.6%, and in general commercial activities where Grupo Melo is present, show a null or slightly negative result.

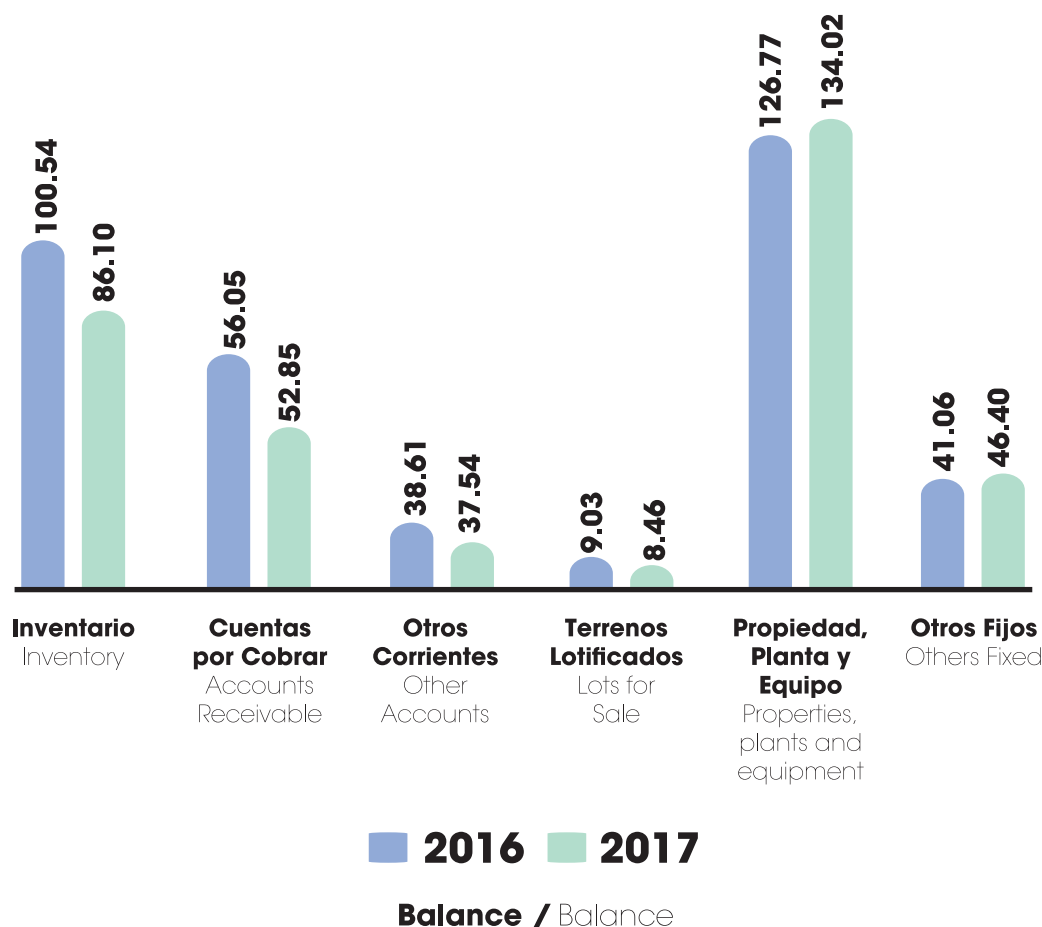
In this macroeconomic environment, Melo has reached 69 years of history, accomplishing important levels on sales and earnings. The results obtained in 2017 match a year of adjustment, after reaching extraordinary results on previous years.

On the other hand, in the results related to earnings, such as EBITDA and profits, we can observe a financially robust company, that follows a firm prudent financial strategy, paying special attention to cash generation, reaching deleverage and a reduction or maintenance of capital cost.

The strong financial position of the group is reflected in the cash and indebtedness indexes. At the end of 2017 we reached record level of liquidity: 1.93, significantly higher than the average of the last 3 years: 1.78.



ESTADO DE RESULTADOS / INCOME STATEMENT (EN MILLONES DE B/. / MILLION B/.)	2017	2016	2015
VENTAS / REVENUE	437.55	453.44	442.26
UTILIDAD NETA / NET PROFIT	16.85	26.16	32.24
EBITDA	43.39	52.91	55.21
MARGEN BRUTO / GROSS MARGIN	46.67%	46.54%	46.54%
MARGEN NETO / NET MARGIN	3.85%	5.77%	7.29%
EBITDA A VENTAS / EBITDA TO SALES	9.92%	11.67%	12.48%
RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO TOTAL (ROA) / RETURN ON ASSETS (ROA)	4.72%	7.21%	9.81%
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE) / RETURN ON EQUITY (ROE)	9.56%	15.45%	20.68%
INFORMACIÓN DE BALANCE / BALANCE SHEET (EN MILLONES DE B/. / MILLION B/.)	2017	2016	2015
EFFECTIVO / TOTAL CASH	4.69	5.37	5.19
TOTAL DE ACTIVOS / TOTAL ASSETS	356.91	363.02	328.63
PROPIEDAD, EQUIPOS Y MEJORAS, NETO / FIXED ASSETS	134.02	126.77	125.38
PASIVOS TOTALES / TOTAL LIABILITIES	180.62	193.73	172.72
INFORMACIÓN PATRIMONIAL / EQUITY INFORMATION	2017	2016	2015
PATRIMONIO NETO (MILLONES) / NET EQUITY (MILLION)	176.29	169.29	155.91
ACCIONES EN CIRCULACIÓN / OUTSTANDING SHARES	2,368,421	2,368,421	2,368,421
DIVIDENDO POR ACCIÓN / DIVIDEND PER SHARE	4.83	4.83	3.25
UTILIDAD NETA POR ACCIÓN / NET PROFIT PER SHARE	7.12	11.05	13.61
ÚLTIMA COTIZACIÓN EN BOLSA / MARKET PRICE PER SHARE	84.90	98.50	78.25
CAPITALIZACIÓN DEL MERCADO (MILLONES) / MARKET CAPITALIZATION (MILLION)	201.08	233.29	185.33
VALOR EN LIBROS POR ACCIÓN / BOOK VALUE PER SHARE	74.43	70.90	65.68
RELACIÓN PRECIO / VALOR EN LIBROS / PRICE TO BOOK VALUE RATIO	1.32	1.39	1.19
RELACIÓN PRECIO / UTILIDAD / PRICE TO EARNINGS RATIO	13.84	8.82	5.75
OTRA INFORMACION ADICIONAL / OTHER ADDITIONAL INFORMATION (EN MILLONES DE B/. / MILLION B/.)	2017	2016	2015
INVERSIÓN EN EL AÑO / CAPEX	24.27	18.88	26.25
FLUJO DE CAJA OPERATIVO / CASH FLOW FROM OPERATIONS	38.68	15.95	39.15
CAPITAL DE TRABAJO / WORKING CAPITAL	84.91		73.64
TOTAL DE EMPLEADOS / TOTAL NUMBER OF EMPLOYEES	6,115	5,960	5,786
LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO / LIQUIDITY AND LEVERAGE	2017	2016	2015
RAZÓN CORRIENTE / CURRENT RATIO	1.93	1.69	1.78
RELACIÓN DEUDA / CAPITAL / DEBT TO CAPITAL RATIO	1.02	1.14	1.11
PASIVO TOTAL / EBITDA / TOTAL LIABILITIES TO EBITDA RATIO	4.16	3.66	3.13
DEUDA BANCARIA / EBITDA / BANK DEBT TO EBITDA RATIO	2.87	2.44	2.05



El balance evidencia la disminución de los pasivos y de igual forma en los activos corrientes, particularmente en los inventarios (generación de efectivo).

En el segundo semestre de 2017 y aprovechando las condiciones de tasas de interés de los mercados, se realizó una recomposición del pasivo financiero. Se fijaron los costos del capital utilizado para cubrir parte del programa de inversiones. Por esta razón tuvo un incremento de \$10 millones en el saldo de los Bonos y una reducción de \$15.18 millones en deuda de corto plazo.

The balance shows a decrease in the liabilities and in the current assets, especially in inventories (cash generating)

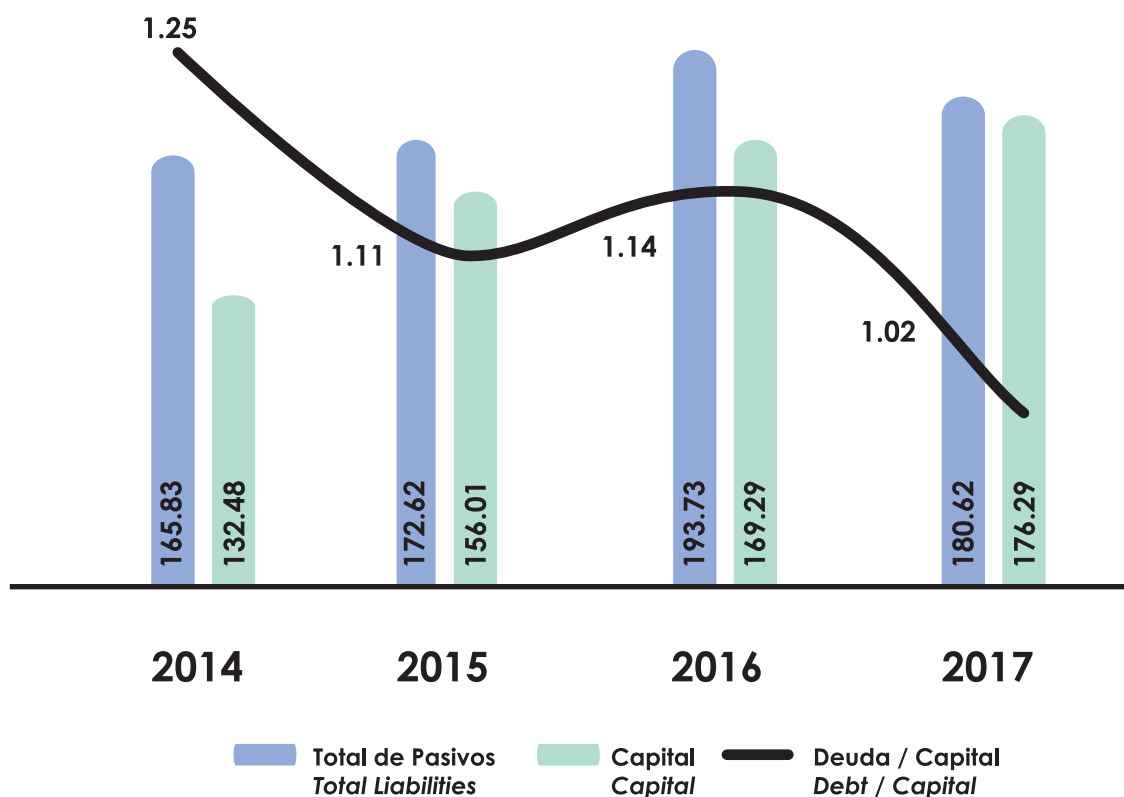
On the second semester of 2017 and taking advantage of the interest rates of the markets, we made a restructuring of our financial liabilities. We settled the capital cost to cover part of the investment program. That is why we had an increase of \$10 million in the bonds and a reduction of \$15.18 million in the short-term debt.

Con la nueva estructura, la deuda a largo plazo (con vencimientos de 5 a 12 años) representa el 64% del pasivo financiero de Grupo Melo y responde al objetivo de mantener bajo control el costo de los recursos utilizados. Al cierre de 2017 el total de la deuda financiera se reduce en 3.5%.

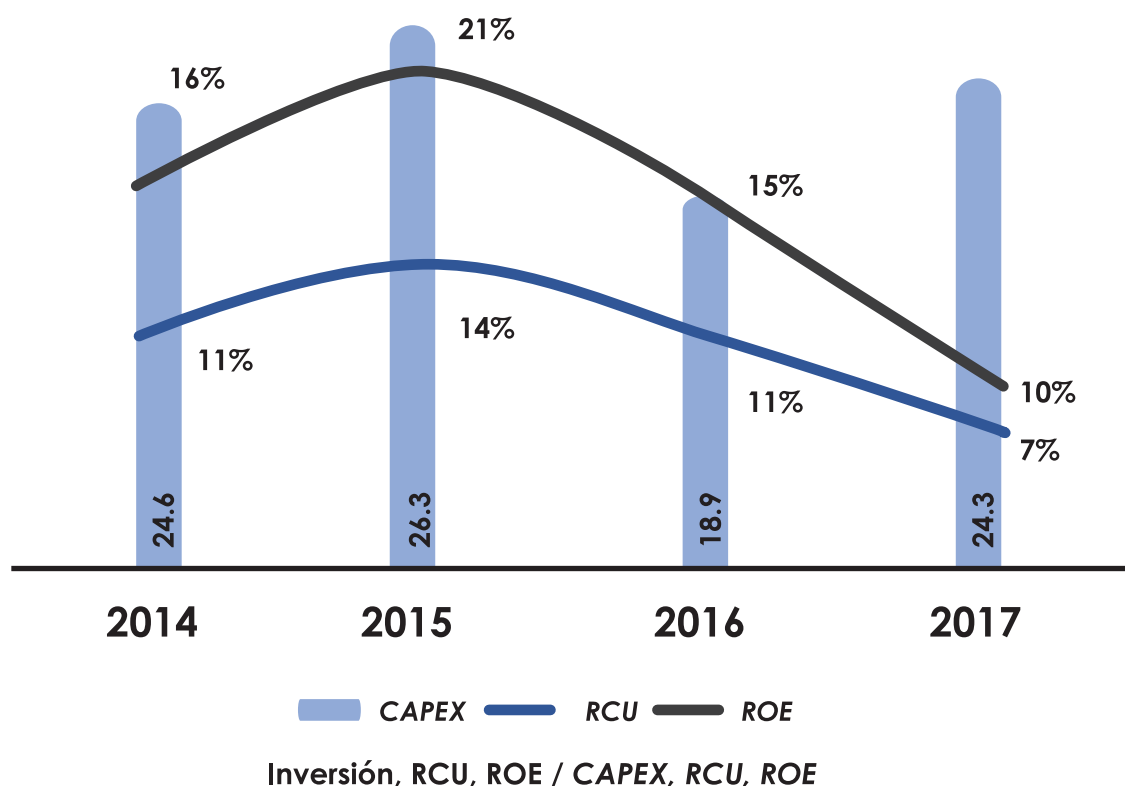
Con un comportamiento estable en el capital y una reducción de los pasivos, Grupo Melo llega al nivel mínimo histórico en la relación deuda / capital al fijarse en 1.02 veces.

With the new structure, the long-term debt (payments due in 5 to 12 years) represents 64% of the Group's financial liabilities and it is linked to our objective to maintain control over the cost of resources we use. At the end of 2017 the total financial debt is reduce by 3.5%.

With a stable behavior in capital and a reduction of the liabilities, Melo has reached a historic low in the ratio between debt and capital, 1.02 times.



Relación Deuda Capital / Debt to Capital Relation



El programa de inversiones de 2017 se enmarca en los objetivos de sostener el crecimiento orgánico del Grupo. El monto de las inversiones para 2017 fue \$24.3 millones. Los proyectos ejecutados buscan fortalecer la eficiencia productiva y logística, ampliar el alcance de mercado que se tiene a nivel nacional y mejorar los locales existentes.

Durante 2017 el CAPEX se distribuye principalmente en el inicio de la construcción de la nueva planta de Embutidos (24%), la adecuación, apertura de nuevos locales y compra de terrenos estratégicos para el desarrollo futuro (22%), el fortalecimiento de la flota de equipo disponible para la renta (8%), mantenimiento y reemplazo de equipos de plantas y red logística (30%).

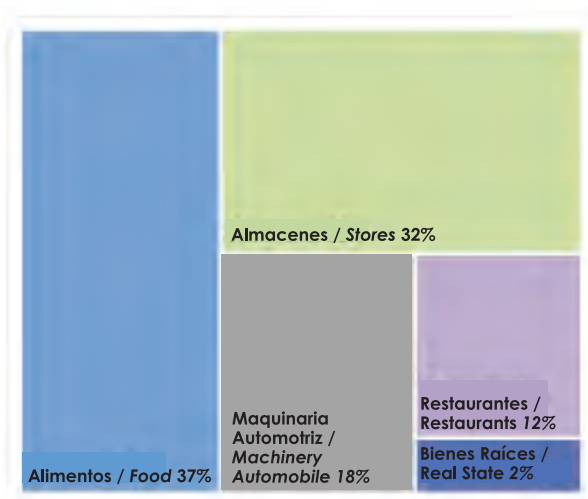
The investment program of 2017 is part of an objective to main a sustained organic growth of the Group. The investment amount from 2017 was \$24.3 million. The projects executed aim to strengthen the logistic and productive efficiency, increase of national market reach and improve current stores.

During 2017 CAPEX is mainly distributed in the beginning of the construction of the Cold Meats Plant (24%), the adjustment and opening of new locals and the purchase of strategic lots for future development (22%), the strengthening of the rental equipment fleet (8%), maintenance and replacement of equipment for plants and logistics network (30%).



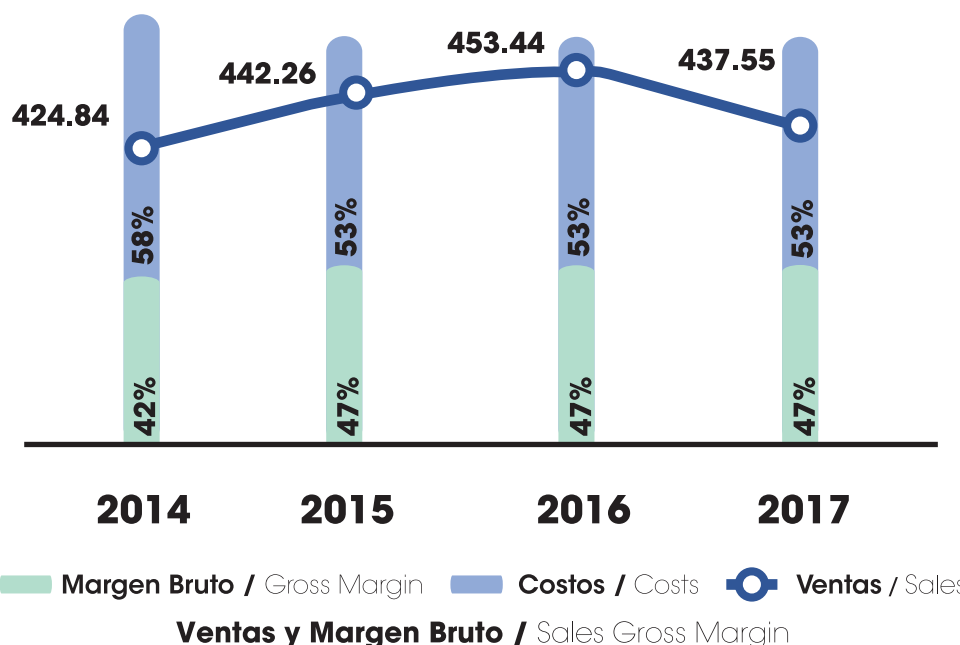
El comportamiento de las ventas de Grupo Melo estuvo caracterizado por diversos factores en función de cada una de las unidades de negocios. El total de ventas llega en 2017 a \$437.54 millones posicionándose como el tercer mejor año en la historia del Grupo. La distribución de ventas por división es como se presenta a continuación:

The sales performance of Grupo Melo has been impacted by several factors in each of the business units. The total sales amount reached \$437.54 million in 2017, the third best year in the group's history. The sales distribution by division is as follows:



Los ingresos en 2017 se contrajeron en 3.5%. Este resultado surge como consecuencia del efecto deflacionario en el sector alimenticio y una contracción significativa en la demanda automotriz en el país que afectó a las Divisiones Alimentos y Maquinarias, las cuales representan el 55% de las ventas del Grupo. Los esfuerzos que se realizan a nivel interno para contrarrestar esta situación se ven reflejados en la mayor eficiencia operativa alcanzada a través del programa de inversiones y resultan en el sostenimiento del margen bruto que se fija en 47%, teniendo un estricto control sobre los costos.

Earnings in 2017 had a decrease of 3.5%. This is a consequence of the deflationary effect in the food sector and a significant contraction in the automobile industry in the country, that directly affected the Food and Machinery divisions of the Group. These two, amount for 55% of the group sales. The internal efforts we make to remedy the situation can be seen in a more efficient operation due to the investment program and the upholding of the gross margin, set at 47%, keeping a strict control over costs.





La utilidad neta del Grupo cierra en \$16.85 millones. En contravía a los movimientos deflacionarios y de demanda que afectaron los ingresos, los mayores componentes del gasto muestran incrementos que resultan en un ajuste de la utilidad.

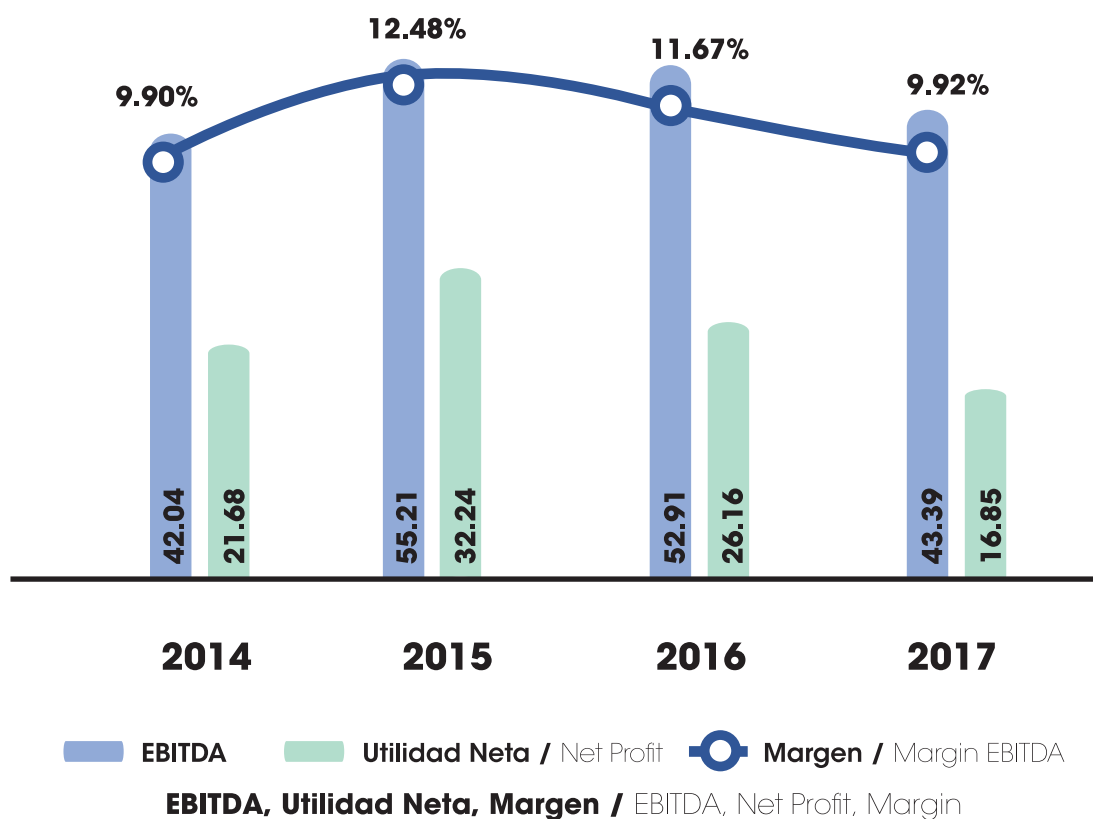
Los gastos de recursos humanos se incrementan particularmente por el personal que ingresa a cubrir las posiciones en los nuevos locales y al cumplimiento de compromisos con el sindicato. Adicionalmente hay incrementos en los precios del combustible y el gasto energético. Como resultado de las inversiones significativas realizadas en periodos anteriores la depreciación ha tenido un incremento substancial. Finalmente, la tasa impositiva se aumenta al agotarse los incentivos disponibles en períodos fiscales anteriores.

Para el 2018 la estrategia se enfoca en continuar mejorando la eficiencia operativa y asegurar la posición financiera para enfrentar los desafíos de un mercado dinámico. El objetivo primordial continúa siendo ofrecer un mayor valor a largo plazo para los accionistas. Por esta razón se ha construido un plan de disciplina de CAPEX y de contención de gasto que permita al Grupo fortalecer la generación de utilidades.

The Group's net profits close at \$16.85 million. On the contrary to deflationary and demand movements that affected the profits, most components of spending show increases that result in an adjustment of the profit.

The spending in Human Resources particularly increases because of the new personnel that enters to cover positions in the new locals and abiding commitments to the Union. Additionally, there are increases in the prices of gas and energy. Because of the significant investment done on previous periods, the depreciation has had a substantial increase. Finally, the tax rate increases because previous incentives have been exhausted.

The 2018 strategy is focused on continuing to improve operational efficiency and strengthen the financial position to deal with the coming challenges of a dynamic market. The main objective is to continue to offer added value in the long run to our shareholders. That is why we have developed a disciplined plan for CAPEX and expense containment, that will allow the Group to strengthen its profits.





Responsabilidad Social

Social Responsibility

Creemos que el crecimiento sostenible y equitativo es la única forma de generar valor a largo plazo

We believe that sustainable and equitable growth is the only way to create long-term value for our stakeholders



Durante sus 70 años de trayectoria la prioridad del Grupo Melo siempre ha sido contribuir al desarrollo sostenible de Panamá. Movidos por los principios de transparencia, calidad, responsabilidad social y estricto cumplimiento, el Grupo Empresarial busca maximizar su capacidad de contribuir a los retos que enfrenta el País, promoviendo una gestión social y ambiental integral y fomentando alianzas público-privadas y privadas-privadas, con el fin de lograr el mayor impacto en todas las comunidades donde operamos.

La estrategia de negocios del Grupo contempla un pilar de sostenibilidad que atraviesa las 8 unidades de negocios y garantiza el equilibrio económico, ambiental y social de la gestión empresarial.

Grupo Melo es miembro del Pacto Global de las Naciones Unidas desde 2002, período durante el cual ha impulsado de manera sostenida sus principios básicos y ha trabajado de manera estructurada para maximizar el impacto de su inversión social, contribuyendo con el logro de 12 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) definidos por las Naciones Unidas.

Grupo Melo cuenta con más de 190 iniciativas orientadas a una gestión sostenible, desarrolladas en cada una de las unidades de negocio.

El Grupo está comprometido con la comunidad, el ambiente y su gente, por eso impacta de manera positiva al 100% las zonas donde opera. Y su gestión ha beneficiado a 1,1 millones de personas, a través de una inversión de más de 5.5 millones de dólares principalmente en iniciativas vinculadas a producción sostenible de calidad, educación, deporte, salud, bienestar, cultura y ambiente.

Los colaboradores son el motor más importante y principal activo del Grupo, por eso el 69% de las iniciativas están orientadas a sus más de 6,000 colaboradores y sus familias, enfocadas en crecimiento y desarrollo profesional y personal, sumando más de 127 mil horas de capacitación.

During its 70 years of existence, the priority of Grupo Melo has always been to contribute to the sustainable development of Panama. Moved by the principles of transparency, quality, social responsibility and strict compliance, the Group seeks to maximize its capacity to contribute to the country's challenges, by promoting integral social and environmental management and fostering public-private and private-private alliances to achieve the greatest positive impact in all the communities where we operate.

The business strategy of the group's businesses contains an axis of sustainability across its eight business units and guarantees the economic, environmental and social equilibrium of the entire enterprise.

Grupo Melo is a member of the United Nations Global Compact since 2002. During this membership it has continuously driven its basic principles and has worked in a structured way to maximize the positive impact of its social investments, contributing with 12 out of the 17 Sustainable Development Goals (SDG) as defined by the United Nations.

Grupo Melo has more than 190 initiatives oriented toward sustainable management and developed within each of its business units.

The group is committed to the community, the environment, and the people. Its social responsibility ventures have benefited 1.1 million people, through an investment of 5.5 million dollars mainly in initiatives related to sustainable production, education, sports, health, wellness, culture and the environment.

The group's most important asset is its labor force. That is why 69% of its initiatives are oriented toward its more than 6,000 employees and their families, focusing on the growth and professional and personal development, and adding up to more than 127 thousand hours of training.

Como parte de los esfuerzos que se realizan para capacitar y formar personas, clave para el desarrollo de Panamá, se cuentan con más de 10 iniciativas educativas, entre ellas:

- Proyecto Libertaria
- Maestro en Casa
- Charlas de Valores
- Apoyo para la realización de Programas de Pregrado y Postgrado
- Programas de Capacitación Continua

Grupo Melo tiene la mirada puesta en el futuro, y por eso impulsa de manera transversal en su gestión el cuidado del ambiente, la generación de una cultura de preservación de recursos, tanto interna como fuera de la organización, la conservación y tratamiento del agua, la disminución de la contaminación ambiental y la reforestación en las zonas de sus proyectos de construcción.

En materia energética, gracias a la instalación de 4 mini hidroeléctricas y más 4 mil paneles solares el Grupo cuentan con más 2.1 MW de capacidad instalada, generando así una producción anual de 4 millones de KWH, ahorrando más de 1 millón de Kg CO₂ de su huella de carbono.

Contamos con una estrategia que se enfoca en generar impacto positivo a través de toda nuestra gestión. Cada año se reafirma el compromiso indiscutible e histórico de todo GRUPO MELO con el desarrollo sostenible de Panamá.

As part of the efforts directed toward training and developing human resources, a key aspect for the development of Panama, there are more than 10 educational initiatives, among them:

- Proyecto Libertaria (support for local schools)
- Maestro en Casa (alphabetization program)
- Motivational speakers
- Support for employees' higher education and graduate degrees
- Continuing Education programs

Grupo Melo has its eyes set on the future; that is why it maintains a transversal axis of environmental responsibility across its business units, fostering a culture of natural resource preservation, including the conservation and proper treatment of water, the reduction of pollution, and large-scale reforestation programs within its construction projects.

In terms of energy, with the installation of 4 mini hydroelectric plants and more than 4,000 solar panels, the Group has more than 2.1 MW of energy capacity in operation, generating an annual production of 4 million KWH, reducing more than 1 million Kg of CO₂ from its carbon footprint.

Our sustainability strategy is aligned with generating positive impact throughout all our operations. Each year, Grupo Melo consistently reinforces its historic and irrefutable commitment to the sustainable development of Panama.







	DIVISIÓN / DIVISION	DIRECCIÓN / ADDRESS	APDO. POSTAL / P.O. BOX	TEL. - FAX / TEL. - FAX
GRUPO ALIMENTOS FOODS GROUP	División Alimentos - Piensos Animal Feed Division	Las Mañanitas Vía Tocumen	Apdo. Postal 8130673 Zona 13	Tel: 292-5666 Fax: 292 5603
	División Alimentos - Producción Production Division	Cerro Azul, Pacora Calle principal Ave. Los Cabos	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 297-0048 / 297-0028 Fax: 297- 0082
	División Alimentos - Procesamiento y Mercadeo Processing and Marketing Division	Vía España 2214 A Río Abajo	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 221-1011 Fax: 221-4983
	División Alimentos - Valor Agregado Value Added Division	Final Calle 1 Juan Díaz	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 290-8800 Fax: 290-8818
GRUPO COMERCIAL COMMERCIAL GROUP	División Almacenes Stores Division	Vía España 2313 Río Abajo	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 221-0033 / 323-6900 Fax: 224-8972
	División Maquinaria Línea Automotriz(Isuzu y MG) Machinery Division Automotive Line (Isuzu & MG)	Vía Domingo Díaz Frente a la urbanización Villa Lucre	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 274-9000 Fax: 274-9090
	División Maquinaria Machinery Division John Deere	Brisas del Golf	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 290-8300 Fax: 290-8384
	División Bienes Raíces Real Estate Division	Calle 1, Los Ángeles Edif. L 18	Apdo. Postal 0827-00125	Tel: 260-4813 Fax: 260-1557
	División Restaurantes Restaurant Division	San Pedro, Llano Bonito frente a Confecciones Boston	Apdo. Postal 0816-03965	Tel: 233-9300 Fax: 233-9333 / 233-9344
GRUPO CORPORATIVO CORPORATE GROUP	División Servicios Service Division	Vía España 2313 Río Abajo	Apdo. Postal 0816-07582	Tel: 221-0033 / 323-6900 Fax: 224-2311

