

## INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS

De conformidad con lo establecido en la Ley de Compañías y en los reglamentos internos de la empresa, presento y pongo a consideración de la Junta General de Socios, el informe anual correspondiente al ejercicio del 2012 de AMC Ecuador Cia. Ltda.

### 1. Informe Comercial:

	2011	2012	VARIACION
<b>VENTAS</b>	\$ 12'004.054,05	\$ 14'509.757,14	21%

Las ventas incrementaron en 20,95% con respecto al año 2011. Esto se debe a que se aplicaron las siguientes estrategias comerciales:

- Desarrollo de algunas líneas de productos que no estaban lo suficientemente explotadas como: separadores de cartón, láminas de cartón, piola de invernadero, calzado de seguridad.
- Incorporación de nuevas líneas al portafolio de la empresa como: plásticos de invernadero, paños absorbentes, cable para invernadero.
- Mayor penetración y desarrollo de nuevos mercados como petrolero, construcción y otros sectores agrícolas e industriales. Esto se lo logro con la consolidación del área de ventas industriales.

Se dieron incrementos de precios únicamente como ajuste cuando recibimos incrementos por parte de nuestros proveedores. Es importante recalcar que fuimos exigentes con la política de que se nos debe notificar con mínimo 30 días de anticipación para cualquier cambio en los mismos.

Para lograr este crecimiento fue muy importante el trabajo de planificación y desarrollo realizado con el área comercial, así como la incorporación del departamento de marketing como apoyo para esta área. También se trabajó mucho en consolidar la relación con nuestros principales proveedores locales e internacionales, recalcándoles la importancia de mantener las condiciones de exclusividad en el sector floricultor, la diferenciación de precios con otros distribuidores y el no ofrecer productos directamente a los clientes.

Durante el año 2012 la empresa participo en algunas ferias a nivel nacional e internacional, como la feria Oil & Power, la feria National Safety Council en Estados Unidos, entre otras. También se realizaron casas abiertas para los clientes en nuestras agencias.

## 2. Indicadores Financieros y Económicos:

	2011	2012	VARIACION
<b>Ventas</b>	\$ 12,004,054.05	\$ 14,509,757.14	<b>20.9%</b>
<b>Costo de Ventas</b>	\$ 8,780,555.03	\$ 10,794,992.80	<b>22.9%</b>
<b>Activo Corriente</b>	\$ 5,440,699.24	\$ 6,954,148.15	<b>27.8%</b>
<b>CxC</b>	\$ 2,713,635.34	\$ 3,829,011.01	<b>41.1%</b>
<b>Inventarios</b>	\$ 2,311,396.08	\$ 2,496,309.17	<b>8.0%</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	\$ 2,342,450.68	\$ 2,761,843.06	<b>17.9%</b>
<b>Indicadores de Liquidez</b>			
<b>Razon de Liquidez</b>	2.32	2.52	<b>8.4%</b>
<b>Prueba Acida</b>	1.34	1.61	<b>20.8%</b>
<b>Capital de Operación</b>	\$ 3,098,248.56	\$ 4,192,305.09	<b>35.3%</b>
<b>Patrimonio</b>	\$ 2,434,113.62	\$ 1,982,910.13	<b>-18.5%</b>
<b>Utilidad</b>	\$ 395,506.47	\$ 603,212.86	<b>52.5%</b>
<b>Indicadores de Eficiencia</b>			
<b>Rotacion de Inventario</b>	3.80	4.32	<b>13.8%</b>
<b>Rotacion de Cartera</b>	4.42	3.79	<b>-14.3%</b>

## 3. Informe Contable:

En el año 2012 se inició la adopción de la contabilidad bajo NIIFs, tomando como base el año de transición 2011.

Existe una disminución en el patrimonio que se debe a que los socios decidieron no capitalizar lo que se tenía como "aportes para futura capitalización", y por lo tanto cumpliendo con las NIIFs esta cuenta paso a registrarse como un pasivo a largo plazo.

## 4. Informe de Seguridad y Salud Ocupacional

Se incorporó a la empresa el departamento de Seguridad y Salud Ocupacional, con la contratación de un jefe de seguridad y un médico ocupacional. Las primeras gestiones de este departamento fueron la creación y socialización del reglamento de SSO, creación de comités y subcomités de seguridad, y apertura de fichas médicas de todo el personal.

## 5. Informe de Infraestructura y Colaboradores

En lo que se refiere a infraestructura la empresa cuenta con cuatro agencias ubicadas estratégicamente en Tabacundo, Lasso, Quito (Llano Grande), Quito (El Inca) para incrementar la cobertura y servicio a los clientes. Cada una de estas cuenta con bodegas de mercadería, vehículos para distribución, oficinas administrativas, personal de ventas y almacenes de venta directa. En total la empresa cuenta con 7 camiones (de los cuales

fueron renovados 2 durante el año), 3 camionetas y 4 furgonetas para distribución puerta a puerta a nuestros clientes, además de los vehículos de las áreas de administración y ventas.

La empresa termino el año con 78 colaboradores que están distribuidos de la siguiente manera en las distintas áreas:

**Distribucion de Personal x Area**

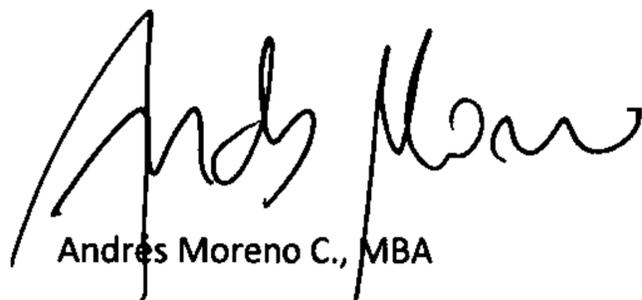
Presidencia / Gerencia	2
Administracion	18
Comercial	25
Logistica y Produccion	33
<b>TOTAL</b>	<b>78</b>

**6. Informe de Sistemas**

Durante el año 2012 no han existido cambios mayores en el software de la empresa, con excepción de la incorporación de algunos reportes gerenciales.

Para el año 2013 se espera crecer aproximadamente un 20% en ventas, así como incorporar nuevos colaboradores, agencias y vehículos, por lo tanto para conseguir estos objetivos se recomienda a los socios continuar invirtiendo en la empresa.

Es cuanto puedo certificar de mis gestiones gerenciales, poniéndome a las órdenes en caso de requerir cualquier información adicional.

  
Andrés Moreno C., MBA  
**GERENTE GENERAL**