

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 2013 de AMC Ecuador Cia. Ltda.

1. Informe Comercial:

	2012	2013	VARIACION
VENTAS	\$ 14'509.757,14	\$17'259.837,83	19%

Las ventas incrementaron en 19% con respecto al año 2012. Esto se debe a que se aplicaron las siguientes estrategias comerciales:

- Desarrollo de algunas líneas de productos que no estaban lo suficientemente explotadas como: stretch film, cintas de embalaje, separadores de cartón, piola de invernadero, paños para derrames de aceites y grasas.
- Incorporación de nuevas líneas al portafolio de la empresa como: capuchones plásticos para floricultura, porta pallets, porta tanques, papel bond,
- Se profundizó en la penetración y desarrollo de nuevos mercados como petrolero, construcción, manufactura y otros sectores agrícolas e industriales. Esto se lo logro con la incorporación de las nuevas líneas y desarrollo de líneas habituales, enfocados en estos mercados.

Se dieron incrementos de precios únicamente como ajuste cuando recibimos incrementos por parte de nuestros proveedores. Es importante recalcar que renegociamos con los proveedores locales e internacionales más importantes, los precios de algunos productos y los tiempos de crédito que manteníamos anteriormente.

Para lograr este crecimiento también fue muy importante la incorporación de nuevos vendedores en distintas zonas del país, como son Guayaquil, Machala y Cayambe. Adicionalmente fue importante el estrechar relaciones con empresas del sector petrolero por medio de visitas a sus instalaciones en El Coca y la participación en ferias especializadas en este sector.

Durante el año 2013 la empresa nuevamente participo en algunas ferias a nivel nacional e internacional, como la feria Oil & Power en Quito, Proveflor en Quito, la feria National Safety Council en Chicago; las cuales han generado grandes oportunidades para la empresa tanto con nuevos proveedores, como con nuevos clientes.

Se invirtió en la renovación de la imagen corporativa, remodelando la fachada e interiores de nuestros almacenes, papelería, camiones, etc. con el fin de incrementar el reconocimiento de la marca AMC.

2. Informe Financiero:

	2012	2013	VARIACION
Ventas	\$ 14,509,757.14	\$ 17,259,837.83	19.0%
Costo de Ventas	\$ 10,794,992.80	\$ 12,648,725.42	17.2%
Activo Corriente	\$ 6,954,148.15	\$ 8,534,076.99	22.7%
CXC	\$ 3,829,011.01	\$ 4,605,887.21	20.3%
Inventarios	\$ 2,496,309.17	\$ 2,650,367.26	6.2%
Pasivo Corriente	\$ 2,761,843.06	\$ 3,692,829.60	33.7%
INDICADORES DE LIQUIDEZ			
Razon de Liquidez	2.52	2.31	-8.2%
Prueba Acida	1.61	1.59	-1.3%
Capital de Operación	\$ 4,192,305.09	\$ 4,841,247.39	15.5%
PATRIMONIO/UTILIDAD			
Patrimonio	\$ 1,982,910.13	\$ 2,693,840.00	35.9%
Utilidad	\$ 603,212.86	\$ 710,928.00	17.9%
INDICADORES DE EFICIENCIA			
Rotacion de Inventario	4.32	4.77	10.4%
Rotacion de Cartera	3.79	3.75	-1.1%

- Las Cuentas por cobrar incrementan proporcionalmente por el incremento de las ventas.
- A pesar del incremento en ventas del 19%, los inventarios han incrementado en un 6.2% debido a que se han manejado de una manera más eficiente las adquisiciones y los inventarios.
- Los índices de liquidez de la empresa presentan un pequeño decrecimiento principalmente debido a que como la empresa cuenta con una buena liquidez, se decidió invertir en inventarios (compras a proveedores) de productos de alta rotación. De todas formas se ve un crecimiento importante del 15.5% en el capital de trabajo.
- En cuanto a rotación de inventarios se puede ver que hubo una pequeña mejora, debido a que se roto el inventario un 10.4% más veces que en el 2012.
- El incremento en el patrimonio se da por las utilidades generadas en el año.

3. Informe de Seguridad y Salud Ocupacional

Se profesionalizo el departamento de Seguridad y Salud Ocupacional, contratando a personas con mayor preparación y conocimientos en el área. Con esto estamos incorporando el sistema de gestión de seguridad y salud al sistema de gestión de la empresa, garantizando una mayor seguridad a todos nuestros colaboradores.

4. Informe de Infraestructura y Logística

Con el fin de mejorar el desempeño del departamento logístico de la empresa, se contrató a un Jefe de Logística con mucha experiencia en este campo. Esto nos ayudó a mejorar los tiempos y la coordinación en la distribución a los clientes, así como a mejorar de una manera importante el control de inventarios.

En lo que se refiere a infraestructura la empresa ahora cuenta con cinco agencias ubicadas estratégicamente en Cayambe, Latacunga, Quito (Llano Grande), Quito (El Inca), Yaruqui. Cada una de estas cuenta con bodegas de mercadería, vehículos para distribución, oficinas administrativas, personal de ventas y almacenes de venta directa al público. El objetivo principal de la agencia de Yaruqui es mejorar el servicio a los clientes ubicados en esta zona, los cuales representan más del 17% de las ventas de la empresa.

En total la empresa cuenta con 8 camiones (uno fue adquirido 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.

5. Informe de Recursos Humanos

Se creó el departamento de Recursos Humanos, con el fin de mejorar la gestión del talento humano en todos sus aspectos. Principalmente profesionalizando la contratación, capacitación y gestión de los colaboradores de la empresa. Para esto se contrató a un coordinador de RRHH.

La empresa termino el año con 93 colaboradores que están distribuidos de la siguiente manera en las distintas áreas:

Distribucion de Personal x Area

Presidencia / Gerencia	2
Administracion	19
Comercial	28
Logistica	34
Produccion	10
TOTAL	93

El subgerente comercial y subgerente de importaciones de la empresa, ascendieron a Gerente Comercial y Gerente de Comercio Exterior respectivamente, debido a los logros alcanzados en los últimos años.

6. Informe de Sistemas

Durante el año 2013 continuamos utilizando el mismo sistema de información que en años pasados y no han existido cambios mayores, con excepción de la incorporación de algunos reportes y parámetros de control.

7. Informe de Producción

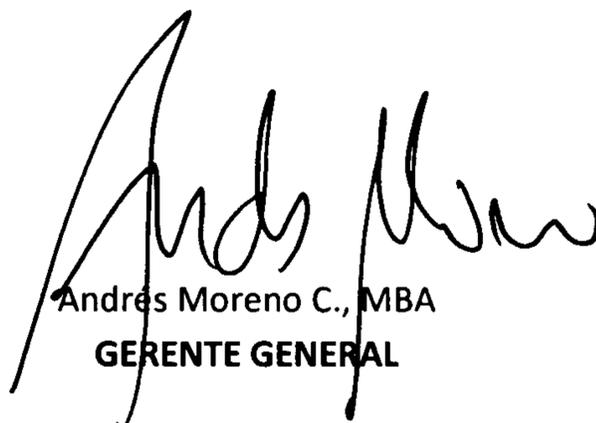
Durante el año 2013 la empresa incursiono en la producción de stretch film, con el fin de sustituir las importaciones de este producto. Así como en la conversión de paños para derrames de aceites y grasas, con el fin de que el producto tenga un porcentaje importante de agregado nacional.

8. Principales proyectos y recomendaciones 2014

- Compra de Edificio Corporativo
- Incorporación de una Agencia en Guayas y una en El Coca con el fin de desarrollar y mejorar el servicio en estos mercados.
- Compra de nueva máquina de producción de stretch film.
- Compra de camión pequeño para Guayaquil
- Renovación de 2 camiones cumpliendo con política.
- Renovación Pagina Web con el fin de ofrecer un mejor servicio web a nuestros clientes.
- Rastreo Satelital para control y administración de vehículos para distribución
- Proyecto de implementación de facturación electrónica.
- Proyecto de cambio de proveedor de correo electrónico a Google.
- Proyecto de actualización del sistema de la empresa, con el fin de incrementar el número de bodegas y mejorar los controles.
- Proyecto de levantamiento y socialización de políticas y procesos.

Para el año 2014 se espera vender \$20'000.000, 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