

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 2014 de AMC Ecuador Cia. Ltda.

1. Informe Comercial:

	2013	2014	VARIACION
VENTAS	\$17.259837,83	\$19.399518,15	12,4%

Las ventas incrementaron en 12,4% con respecto al año 2013. Esto se debe a que se aplicaron las siguientes estrategias comerciales:

- Desarrollo y fortalecimiento del mercado industrial, principalmente en Quito, Guayaquil y El Coca, con la creación del Centro de Distribución Guayas y la agencia El Coca. Para lograr este crecimiento también fue muy importante la incorporación de más vendedores en estas zonas.
- Desarrollo de las líneas de equipos de protección personal, empaque y embalaje en estos nuevos mercados.
- Incorporación de nuevas líneas al portafolio de la empresa como los productos de las marcas ENCON, ARMOR y ARSEG.
- Enfocarnos en trabajar con las empresas más grandes del país, para tener ventas más seguras.

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.

Durante el año 2014 la empresa nuevamente participo en algunas ferias a nivel nacional e internacional, como la feria Oil & Power en Quito, la feria INTERPACK en Dusseldorf, Alemania; las cuales han generado grandes oportunidades para la empresa tanto con nuevos proveedores, como con nuevos clientes.

El equipo de jefes de ventas viajo a Bogota, Colombia para certificarse como especialistas en protección contra caídas, con el objetivo de brindar una mejor asesoría a nuestros clientes.

	2013	2014	VARIACION
Ventas	\$ 17,259,837.83	\$ 19,395,866.55	12.4%
Costo de Ventas	\$ 12,648,725.42	\$ 14,079,811.20	11.3%
Activo Corriente	\$ 8,206,051.41	\$ 9,701,137.98	18.2%
CXC	\$ 4,522,058.50	\$ 4,638,185.70	2.6%
Inventarios	\$ 2,650,367.26	\$ 3,802,411.80	43.5%
Pasivo Corriente	\$ 3,688,034.44	\$ 4,105,702.70	11.3%
INDICADORES DE LIQUIDEZ			
Razon de Liquidez	2.23	2.36	6.2%
Prueba Acida	1.51	1.44	-4.6%
Capital de Operación	\$ 4,518,016.97	\$ 5,595,435.28	23.8%
PATRIMONIO/UTILIDAD			
Patrimonio	\$ 2,693,840.00	\$ 3,463,098.98	28.6%
Utilidad	\$ 710,928.00	\$ 758,476.93	6.7%
INDICADORES DE EFICIENCIA			
Rotacion de Inventario	4.77	3.70	-22.4%
Rotacion de Cartera	3.82	4.18	9.6%

- Las Cuentas por cobrar practicamente no incrementan debido a que en el sector industrial, en el que hemos crecido, el retorno de cartera es mas rapido.
- Los inventarios al cierre del año han incrementado drasticamente, debido a que :
 - Se ha crecido en ventas, por lo tanto necesitamos incrementar inventarios.
 - Se planifico un alto abastecimiento para proveer al sector floricola en su temporada alta, pero el consumo no fue el esperado debido su caida en las exportaciones a Rusia.
 - Varias importaciones demoraron mas de lo esperado en llegar, y se acumularon en Diciembre.
 - Se hicieron compras importantes las ultimas semanas del año por descuentos importantes ofrecidos por proveedores.

Sin embargo estos inventarios son de productos de alta rotacion, por lo que no tomara mucho tiempo en aterrizarlos.

- Los índices de liquidez de la empresa permanecen sin mayores cambios. De todas formas se ve un crecimiento importante del 23,8% en el capital de trabajo.
- En cuanto a rotación de inventarios se puede ver que hubo una baja, debido al nivel de inventario con el que cerramos el año.
- Porcentualmente las utilidades tienen un crecimiento menor al de las ventas, debido a que se ha adquirido mejores instalaciones y se ha contratado personal, con el objetivo de crear una plataforma para el crecimiento del siguiente año.
- El incremento en el patrimonio se da por las utilidades generadas en el año

Se ha venido estructurando y mejorando el sistema de gestión de seguridad y salud al sistema de gestión de la empresa, para garantizar una mayor seguridad a todos nuestros colaboradores. Adicionalmente este departamento esta hecho cargo de cumplir con todos los requisitos para obtener la certificación BASC en el año 2015, con el objetivo de brindar mas seguridad a nuestros colaboradores, clientes y proveedores.

4. Informe de Infraestructura y Logística

Con el fin de mejorar las instalaciones de la oficina matriz de la empresa, se adquirio un edificio de 5 pisos, ubicado en la esquina de las avenidas Eloy Alfaro y Granados, una de las zonas comerciales mas estrategicas del norte de Quito.

Se invirtio en la adquisicion de 2 bodegas en la agencia Cayambe para ampliar la capacidad de almacenamiento de la misma, asi como en la compra de un terreno para un futuro crecimiento. Adicionalmente con el fin de mejorar y organizar el almacenamiento en esta agencia, se invirtio en estanterias metalicas para sus bodegas.

En lo que se refiere a infraestructura la empresa ahora cuenta con siete agencias ubicadas estratégicamente en Cayambe, Latacunga, Quito (Llano Grande), Quito (El Inca), Yaruqui, Guayas y El Coca. 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 las agencias de El Coca y Guayas es mejorar el servicio a los clientes ubicados en estas zonas.

En total la empresa cuenta con 10 camiones (dos fueron adquiridos durante el año), 3 camionetas y 3 furgonetas para distribución puerta a puerta a nuestros clientes, además de los vehículos de las áreas de administración y ventas.

Se implemento una plataforma de rastreo satelital para controlar y brindar seguridad a todos los vehiculos de reparto de la empresa.

5. Informe de Recursos Humanos

Con la creacion del departamento re RRHH se ha mejorado la gestión del talento humano en todos sus aspectos. Principalmente profesionalizando la contratación, capacitación y gestión de los colaboradores de la empresa.

La empresa termino el año 2014 con 108 colaboradores que, están distribuidos de la siguiente manera en las distintas áreas:

PERSONAL POR ÁREA AÑO 2014

Presidencia / Gerencia	2
Administración	22
Servicios Generales	5
Comercial	35
Logística	34
Producción	10
Total	108

En el mes de Diciembre 2014 se adquirió el ERP SAP Business One, con el objetivo de sistematizar, optimizar e integrar todos los procesos e información de la empresa.

Se implementó una nueva plataforma de correos de Google y se implementó una plataforma de comunicaciones interna de Voz IP con el objetivo de mejorar los sistemas de comunicaciones internos y externos de la empresa.

7. Informe de Producción

Durante el año 2014 la empresa se ha mantenido con 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. El desarrollo de estas dos líneas de negocio ha sido muy importante para la empresa, y es importante recalcar que estas máquinas se encuentran trabajando a su máxima capacidad.

En el año 2014 se contrató una consultoría con la empresa DELFOS con el objetivo de mejorar la calidad de todos nuestros procesos y de inculcar una filosofía de mejora continua en la empresa, la cual ha dado excelentes resultados, principalmente en el área de logística.

8. Principales proyectos y recomendaciones 2015

- Implementar y poner en marcha el sistema SAP B1
- Renovación Página Web con el fin de ofrecer un mejor servicio web a nuestros clientes.
- Proyecto de implementación de facturación electrónica.
- Obtener certificación BASC
- Seguir creciendo en el sector industrial a nivel nacional, manteniendo el enfoque de trabajar con las empresas más importantes del país.

Para el año 2015 se espera vender \$21'000.000. No se espera tener un alto crecimiento como en otros años, debido a la situación por la que está pasando el sector florícola, que es el mercado más importante para la empresa. De todas formas se espera tener un crecimiento importante en el sector industrial para neutralizar el impacto de la caída en ese sector.

Es cuanto puedo certificar de mi gestión gerencial, poniéndome a las órdenes en caso de requerir cualquier información adicional.



Andrés Moreno C., MBA

GERENTE GENERAL