

*Quito, a 20 de Marzo de 2013*

## **INFORME DE GERENCIA**

*De acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Compañías, debo informar a la asamblea General de socios de Amaquim Cía. Ltda. en mi calidad de Gerente General.*

**Ventas:** *en el año 2012 se vendió la cantidad de 626.515,80 dólares, que en relación con las ventas del año anterior superaron con un 29,4%, el resultado se obtuvo depurando la gestión de: finanzas, ventas y marketing sin incurrir en ninguna inversión específica de producto, herramienta o infraestructura.*

**Estrategia por Productos:** *Además de los productos ya existentes en las perchas de los mercados, se ha conseguido que el producto FAST CLORO LIMON 1000 ml y FAST CLORO LIMGON Galón se codifiquen en el Supermercado GRAN AKI.*

*Se realizó gestión de venta cruzada para introducir nuevos productos a clientes institucionales que compraban determinados productos.*

**Adquisiciones:** *La compra más relevante fue una estantería que optimiza el espacio de la bodega de productos terminados y puede ser removida en caso de un traslado de la Empresa.*

**Distribución de productos KIMBERLY CLARK:** *Aumento en un 100% en relación a las compras mensuales de inicios del año aprovechando la cartera de clientes que solo compraban químicos y gestionando nuevos clientes.*

**Promociones y Publicidad:** *En cuanto a promoción se depuró etiquetas de varios productos y se realizó actividades de promoción para el LAVAVAJILLA*