

INFORME DE GESTION Y ANALISIS ECONÓMICO DERMALIFE S.A.

Al 31 de diciembre del 2013

INFORME DE GERENCIA

GESTION:

Señores Accionistas:

Luego de revisar la correspondencia, los Libros Sociales, el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales, al igual que los registros contables de "DERMALIFE S.A.", correspondientes al ejercicio económico 2013, informo a ustedes lo siguiente:

- 1.- El entorno empresarial en el que se ha desenvuelto la Empresa durante el año 2013, ha dependido en gran parte de las decisiones económicas gubernamentales, se ha cumplido con cada una de las disposiciones legales emitidas y que están en vigencia para el área en la cual la empresa se desenvuelve.
- 2.- Los objetivos de crecimiento que se planteó la administración de esta empresa a principios del ejercicio económico del 2013 fueron alcanzados en la gran parte de los mismos.
- 3.- Durante el ejercicio del 2013, se ha dado estricto cumplimiento a las disposiciones realizadas por la Junta General de Accionistas.
- 4.- Por otro lado, en el periodo del 2013 la empresa no ha presentado problemas o inconvenientes de carácter administrativo, laboral ni legal.
- 5.- La situación financiera de la compañía ha generado una pérdida de \$15.596,20 ya que no se ha entrado en una etapa adecuada de ventas, se ha mantenido

contactos a nivel internacional con el fin de establecer la rama de productos que se va a importar, se estima que el próximo año se dé un impulso a las operaciones para las cuales estamos autorizados.

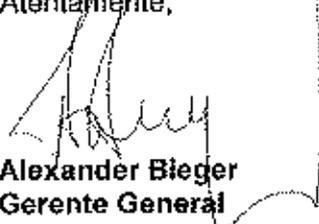
6.- La compañía ha dado estricto cumplimiento sobre las normas de propiedad intelectual durante el ejercicio económico del año 2013.

OBJETIVOS GERENCIALES:

Particulares.-

1. Establecer la rama de productos a la que se va a dedicar la comercialización y venta de la empresa.
2. Realizar contactos nacionales con el fin de ingresar adecuadamente a los nichos de mercado que interesan a la empresa.
3. Incrementar la difusión, promoción y publicidad para los diferentes eventos, buscando además medios alternativos.
4. Realizar un control mas exhaustivo a los gastos de producción de los eventos buscando proveedores y negociando de mejor forma para lograr mayores utilidades en el período.

Atentamente,



Alexander Bieger
Gerente General

INFORME DE GESTION Y ANALISIS ECONÓMICO DERMALIFE S.A.

Al 31 de diciembre del 2013

INFORME DE GERENCIA

GESTION:

Señores Accionistas:

Luego de revisar la correspondencia, los Libros Sociales, el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales, al igual que los registros contables de "DERMALIFE S.A.", correspondientes al ejercicio económico 2013, informo a ustedes lo siguiente:

- 1.- El entorno empresarial en el que se ha desenvuelto la Empresa durante el año 2013, ha dependido en gran parte de las decisiones económicas gubernamentales, se ha cumplido con cada una de las disposiciones legales emitidas y que están en vigencia para el área en la cual la empresa se desenvuelve.
- 2.- Los objetivos de crecimiento que se planteó la administración de esta empresa a principios del ejercicio económico del 2013 fueron alcanzados en la gran parte de los mismos.
- 3.- Durante el ejercicio del 2013, se ha dado estricto cumplimiento a las disposiciones realizadas por la Junta General de Accionistas.
- 4.- Por otro lado, en el periodo del 2013 la empresa no ha presentado problemas o inconvenientes de carácter administrativo, laboral ni legal.
- 5.- La situación financiera de la compañía ha generado una pérdida de \$15.596,20 ya que no se ha entrado en una etapa adecuada de ventas, se ha mantenido

contactos a nivel internacional con el fin de establecer la rama de productos que se va a importar, se estima que el próximo año se dé un impulso a las operaciones para las cuales estamos autorizados.

6.- La compañía ha dado estricto cumplimiento sobre las normas de propiedad intelectual durante el ejercicio económico del año 2013.

OBJETIVOS GERENCIALES:

Particulares.-

1. Establecer la rama de productos a la que se va a dedicar la comercialización y venta de la empresa.
2. Realizar contactos nacionales con el fin de ingresar adecuadamente a los nichos de mercado que interesan a la empresa.
3. Incrementar la difusión, promoción y publicidad para los diferentes eventos, buscando además medios alternativos.
4. Realizar un control mas exhaustivo a los gastos de producción de los eventos buscando proveedores y negociando de mejor forma para lograr mayores utilidades en el período.

Atentamente,



Alexander Bleger
Gerente General