

**INFORME DEL GERENTE**  
**INFORME DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR DOORLIFT S.A.**  
**DURANTE EL AÑO 2012**

Como Gerente General de la empresa tengo el agrado de presentar el Informe de Actividades del año 2012 ante esta Junta General de Accionistas, el mismo que toma en cuenta aspectos administrativos, de comercialización, financieros y recomendaciones.

**Aspectos Administrativos**

- **Comercialización**

1 En este año se reestructuró el Organigrama de la Compañía, que ahora considera al Departamento de Marketing. Cuyo principal objetivo es promover la diversificación de las Líneas de Negocios que propenderán al crecimiento Económico de la Cía.

2 Se ha incrementado el inventario y la asistencia técnica lo cual ha generado confianza y confiabilidad de los clientes y usuarios de nuestros productos.

- **Financiero Contable**

En base a la información contable pongo en consideración de la Junta los principales rubros financiero-contables, los mismos que servirán a la Junta para tomar las resoluciones más adecuadas para el próximo ejercicio económico.

**Estado de Situación**

El Estado de Situación Financiera de la empresa durante el año 2012 contiene los siguientes rubros principales.

- **Activos**

- Activo Corriente	=	42460,92 USD.
- Activo Total	=	367475,97 USD.

- **Pasivos**

- Pasivo Corriente	=	338784.78 USD.
- Pasivo Total	=	363784.78 USD.

- **Patrimonios**

- Patrimonio Neto = 3691,19 USD.

- **Estado de Resultados**

- Ingresos = 852459,78 USD.

- Costo de Ventas = 643897,12 USD.

- Gastos Operación = 190489,16 USD.

- Total Gastos & Costos= 834386,28 USD.

- Utilidad del Ejercicio = 18073,50 USD.

- **Conclusiones**

Los resultados anteriormente detallados reflejan que en el ejercicio económico del año 2012 no hubo un crecimiento económico en ventas y por el contrario el monto de Ventas del 2011 (849000 USD.) disminuyó en este año en 37000 USD.

- **Recomendaciones**

En base a los resultados obtenidos en el 2012 y cambios experimentados en el mercado, la Gerencia General recomienda lo siguiente:

- Mejorar aspectos administrativos de control de pagos y créditos a sus clientes.
- Mejorar las cantidades mínimas y máximas del inventario de productos para optimizar el capital requerido y reducción en costos financieros y de servicios por los principales proveedores de las importaciones.
- Realizar un seguimiento regular vía electrónica y con visitas a clientes para promover e informar los nuevos productos, seminarios de capacitación y ofertas especiales.

Finalmente, vaya mi agradecimiento a los funcionarios de DoorLift S.A., así como a todos los empleados y colaboradores profesionales de la empresa por el eficiente desempeño en sus funciones cuyo esfuerzo se ha enfocado hacia el éxito de mi gerencia.

Gracias.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Raúl E. Oña Montenegro', written in a cursive style.

---

Raúl E. Oña Montenegro  
Gerente General  
DoorLift S.A.