

INFORME GERENCIA DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR DOORLIFT S.A. DURANTE EL AÑO 2013

Como Gerente General de la empresa tengo el agrado de presentar el Informe de Actividades del año 2013 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 importaron nuevas líneas de negocio como por ejemplo;

Motores King Gates

Controles y Receptores Proveedor DI XIAOCHUN

Controles Proveedor PECCININ

Lectoras, Electrocerraduras, Tarjetas magnéticas Proveedor ANSON

Controles y Receptores Proveedor LINEAR

Puertas y Herrajes Proveedor DOORLINK

- 2 Se incrementó el inventario y en el Dpto. asistencia técnica, se incorporó un nuevo técnico, lo que generó 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 2013 contiene los siguientes rubros principales.

• Activos

- Activo Corriente	=	329875,00 USD.
- Activo Total	=	334495,11 USD.

• Pasivos

- Pasivo Corriente	=	294015,26 USD.
- Pasivo Total	=	328327,26 USD.

• Patrimonios

- Patrimonio Neto	=	6167,85 USD.
-------------------	---	--------------

• Estado de Resultados

- Ingresos	=	896861,56 USD.
- Costo de Ventas	=	653797,46 USD.
- Gastos Operación	=	231349,08 USD.
- Total Gastos & Costos	=	885146,54 USD.

- Utilidad del Ejercicio	=	11715,02 USD.
--------------------------	---	---------------

• Conclusiones

Los resultados anteriormente detallados reflejan que en el ejercicio económico del año 2013 Tuvimos monto de Ventas Neto de (848000 USD) que comparado con el de 2012 (819000 USD.) creció en un 3,42%. Sin embargo nuestra utilidad del ejercicio 2013 disminuyó respecto al 2012, debido a que en este año se realizaron inversiones y

gastos en nuevas líneas de negocio, que esperamos que los resultados favorables se podrán consolidar en los próximos años.

- **Recomendaciones**

En base a los resultados obtenidos en el 2013 y cambios experimentados en el mercado, la Gerencia General recomienda lo siguiente:

- Elaborar Presupuesto de Ventas que permita medir mensualmente los objetivos y planes económicos de la compañía.
- Mejorar el Nivel del inventarios a través de una definición de de stocks mínimos y maximos por productos y líneas de negocio, con la finalidad de optimizar la liquidez de la compañía y reducción de costos financieros y de servicios.
- Realizar un seguimiento regular vía electrónica y con visitas a clientes locales y provincias 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,



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