

INFORME GERENCIA DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR DOORLIFT S.A. DURANTE EL AÑO 2014

Como Gerente General de la empresa tengo el agrado de presentar el Informe de Actividades del año 2014 ante esta Junta General de Accionistas, el mismo que toma en cuenta aspectos administrativos, de comercialización, financieros y recomendaciones.

Aspectos Administrativos

- **Comercialización**

En este año se importaron nuevas marcas y líneas de negocio como son las siguientes:

- Motores Motorline/Electrocelos Noviembre 2014
- Controles y Receptores
- Cerraduras
- Lectoras, electrocerraduras, Tarjetas magnéticas
- Se incorporaron los modelos de brazos y techo
- Se crearon sistemas de ventas por combos para atraer ventas y salir de inventario estancado, dirigidas principalmente a las provincias de Imbabura, Chimborazo y Guayas, generando un volumen de ventas 8% mayor respecto al 2013
- Se redujeron los costos de venta en relación a las ventas a través de un estudio más eficiente de necesidades de inventario.
- Se redujeron los gastos operativos en 2014
- Se diversificó el riesgo, integrando nuevos clientes mayoristas a la cartera de Doorlift.
- Se ofrecen servicios adicionales en la operación de la Compañía
- Se generan mayores volúmenes de ventas comparado con el año anterior

En resumen se establecen estrategias en respuesta a las actividades de la competencia y cambios en políticas de proveedores. Se consigue adaptación y se inicia un proceso de competitividad.

Se contrata soldador industrial como apoyo técnico, iniciando así un equipo multidisciplinario, su experiencia en cerrajería generó también confianza en clientes

nuevos al momento de capacitarlos en mantenimiento de puertas y soldadura en general.

- **Conclusiones**

Los resultados anteriormente detallados reflejan que en el ejercicio económico del año 2014 tuvimos un incremento en el monto de Ventas Neto en comparación con el de el 2013 . Nuestra utilidad del ejercicio 2014 aumentó respecto al 2013, debido a que en este año se realizaron inversiones y gastos en nuevas líneas de negocio, se incrementaron las ventas, se redujeron costos y gastos operativos, además de mejorar nuestros servicios

- **Recomendaciones**

En base a los resultados obtenidos en el 2014 y cambios experimentados en el mercado, la Gerencia General recomienda lo siguiente:

- Eliminar o reducir substancialmente marcas, productos y servicios que no generen la rentabilidad esperada.
- Mejorar el Nivel del inventarios a través de una definición de de stocks mínimos y máximos por productos y líneas de negocio, con la finalidad de optimizar la liquidez de la compañía y reducción de costos financieros y de servicios.
- Eliminar diferencias de inventarios
- Incorporar durante el segundo semestre del 2015 nuevas líneas de negocios, estratégicamente esto se integra adecuadamente a las políticas restrictivas de importación del gobierno de productos llamados suntuarios.
- Reducir el porcentaje de endeudamiento en aproximadamente 15%
- Mantener un ambiente de cooperación

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 blue ink, appearing to read 'Raúl E. Oña Montenegro', written over a horizontal line.

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