21 de abril, 2008 92113

INFORME DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR DOORLIFT S.A DURANTE EL AÑO 2007

Como **Gerente General de la Empresa DOORLIFT S.A**. presento, ante esta Junta General de Accionistas, el informe de actividades desarrollado durante el año 2007, el mismo que toma en cuenta aspectos administrativos, de comercialización, y financieros.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Esta Gerencia ha incentivado el crecimiento profesional continuo de cada uno de sus miembros, considerando que el mejor capital que posee una compañía es la calidad profesional y técnica de sus empleados.

DOORLIFT S.A. ha implementado controles administrativos como el mejoramiento del sistema de computación, con el objeto de dotar de las herramientas necesarias para un buen desempeño administrativo y consecuentemente para brindar un servicio profesional y oportuno a los clientes.

Los criterios manifestados es la norma de trabajo en la compañía, lo cual permite dar servicios de calidad y excelencia.

COMERCIALIZACION

En el área de comercialización y ventas se estimó pertinente el incremento de la compra de productos debido al conocimiento de nuestros clientes en la variedad de beneficios que les podemos brindar, también se suma la expansión de actividades a otras provincias del país.

Por la naturaleza y objetivos de la compañía, la comercialización de sus productos, relacionados a abridores de puertas de garajes, partes y accesorios, han sido aspectos de seguimiento que ha realizado esta gerencia con sus colaboradores.

Se ha tenido un incremento de ventas en relación al año anterior lo cual se debe principalmente a la apertura de nuevos mercados y a la captación de clientes adicionales.

El servicio oportuno en la entrega inmediata de equipos, provisión de repuestos y asistencia técnica han sido los referentes de la compañía lo cual ha permitido crear confianza y credibilidad ante nuestros clientes.

FINANCIERO CONTABLE

Cabe señalar que en el aspecto Financiero-Contable, la compañía ha tenido ganancias, los ingresos han cubierto los costos y gastos operativos, se han

producido incrementos económicos, estos aspectos son el resultado realizado por la Gerencia que dirigió sus esfuerzos hacia la consolidación de la compañía como empresa, aumentando su patrimonio, estableciéndose en el mercado nacional y sea competitiva en el mismo.

En base a la información contable me permito poner en consideración de esta Junta los principales rubros Financieros-Contables, los mismos que servirán a los socios para tomar las resoluciones más adecuadas para el próximo ejercicio económico.

ESTADO DE SITUACIÓN

Este estado permitirá conocer el movimiento del Patrimonio de la empresa, durante el año 2007, a continuación se indica los valores monetarios de los principales rubros:

ACTIVOS

• Activo Corriente	US $ 89740,47
• Activo Total	US $118542,71

PASIVOS

• Pasivo Corriente	US$115195,41
• Total Pasivo	US$118142,71

PATRIMONIO

• Patrimonio Neto	US $3347,30

ESTADO DE RESULTADOS

• Ingresos	US$427373,34
• Costos de Ventas	US$344205,10
• Gastos Administrativos	US$ 37749,29
• Total Gastos	US$ 81167,82
• Ganancia del Ejercicio	US $ 2000,42

CONCLUSIONES

Los principales resultados obtenidos durante el ejercicio económico durante el año 2007, por DOORLIFT S.A. se indican a continuación:

- Optimizado el personal administrativo y operativo.
- Posesionado en el mercado local y expandido a nivel nacional.
- Competitivo con la competencia.
- El Activo Total representa un total de US$118.542,71 el Pasivo tiene un valor de US$115.195,41 y el Patrimonio un equivalente a $3.347,30

21 de abril, 2008

Además hago hincapié en la colaboración y rendimiento del personal que labora para DoorLift, *manteniendo una actitud de responsabilidad, eficiencia,* respeto mutuo dentro del trabajo que realiza. Dicha actitud se basa en la convicción y valores que el trabajador desarrolla por si mismo y que se *determina por la confianza y trabajo de equipo.*

RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos, durante el año 2007, y con el objeto de optimizar las actividades administrativas, operacionales y de ventas, la Gerencia considera que se implemente las siguientes recomendaciones:

- Mejorar aspectos administrativos y de comercialización que permitan una adecuada y óptima gestión empresarial.
- Determinar stock mínimo y máximo para optimizar el capital invertido y el flujo de ventas.
- Realizar un plan estratégico en otras provincias de comercialización para incrementar clientes y ventas, sin descuidar el mercado local.
- Realizar encuentros de capacitación, por parte de técnicos del fabricante principal de los EE.UU. y de DoorLift con el objeto de mejorar el conocimiento técnico de los instaladores.
- Realizar un seguimiento y asistencia técnica y logística para introducirlos a nuestro mercado.

Finalmente, mi agradecimiento a los funcionarios de DOORLIFT S.A y a los colaboradores de la empresa, que gracias a su trabajo ha sido posible realizar actividades que considero exitosas y profesionales.

Dentro de la filosofía de mejoramiento y diálogo continuo, estoy abierto a recibir comentarios y sugerencias, de parte de los miembros de la Junta que permitan encontrar la excelencia de DOORLIFT S.A.

Atentamente,

Raúl Oña Montenegro
Gerente General
DoorLIft S.A.