

Av. Amazonas 44-471 y Av. El Inca (El Labrador)
Telefax: 2243319 • 2413212 • 2251424 • 2249520 • 2455508
Celulares: 099-824457 • 098-374780
E-mail: campoequip@andinanet.net
www.campoequip.com • Quito - Ecuador

Quito, D.M., marzo del 2008.

INFORME ANUAL DE ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA CAMPOAGRO EQUIPOS Y SERVICIOS CAMPOEQUIP CIA. LTDA..

EJERCICIO FISCAL 2007:

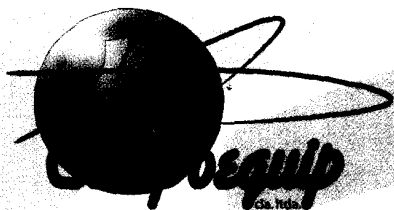
1. Los objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe, relacionados especialmente con el área de ventas y apertura de nuevos clientes en zonas no exploradas en cuanto al servicio prestado, fueron observados y cumplidos; de igual forma se optimizó el sistema operativo y se incorporaron nuevos empleados en la parte técnica, lo que permitió un mejor desarrollo y rendimiento en el servicio prestado al cliente;

2. Las disposiciones emanadas de la Junta General de Socios, fueron estrictamente observadas, en especial aquella relacionada con la distribución de utilidades en beneficio de los trabajadores de la empresa; así como, la instrucción sobre el pago de los impuestos que correspondan, en relación con la renta obtenida. Situaciones que se cumplieron a cabalidad. Para este año que decurre, la Administración formula a la Junta General, se efectúe un aumento de capital, considerando para aquello los resultados o utilidades de años anteriores que no han sido repartidas entre los Socios, incluyendo, para este efecto, aquellas obtenidas en el año 2007, después de la participación a los trabajadores y el pago de impuesto a la renta;

3. Es imprescindible destacar, como un hecho de cierta relevancia, por sus incidencias y connotaciones en el proceso productivo de la empresa, que en el área administrativa se incorporó una nueva persona para el cargo específico de cobranza y recuperación de cartera, la misma que ha generado excelentes resultados en el desarrollo y perfeccionamiento de ésta difícil tarea, en particular para con nuestro núcleo fundamental de ventas, las empresas, y en general, la actividad florícola.

4. Tomando como referencia los índices del ejercicio económico inmediatamente anterior al que se refiere este informe, es importante mencionar y destacar que se presentaron los siguientes cambios:

- Liquidez: aumento de un 1.35 a un 1.51;
- Nivel de Ventas: Aumento en un 19.42% en relación al 2006;
- Margen de Utilidad: Aumento de un 0.42% a un 1.07%;
- Incremento de Utilidad: Aumento en 3.04 veces;
- Periodo de Cobranzas: Mejoró de 68 a 56 días.



Av. Amazonas 44-471 y Av. El Inca (El Labrador)
Telefax: 2243319 • 2413212 • 2251424 • 2249520 • 2455508
Celulares: 099-824457 • 098-374780
E-mail: campoequip@andinanet.net
www.campoequip.com • Quito - Ecuador

5. El destino de utilidades obtenidas en el ejercicio fiscal 2007, después del reparto a trabajadores y pago de impuestos fiscales, lo recomendable, desde el punto de vista de ésta Gerencia, es que se lo reinvierta a través de un aumento de Capital como se indicó ya en el numeral 2;

6. La principal recomendación que se propone a la Junta General, por parte de la administración, es seguir otorgando el mejor servicio a sus clientes, en lo referente a eficiencia, eficacia, atención, coordinación y avance en general de todos los aspectos que se relacionan con la venta y servicio posventa, en esencia implica mantener nuestro sistema operativo de atención y asistencia técnica personalizada directamente en las plantaciones para la solución de problemas, inquietudes e inconvenientes que presenten de manera inmediata y oportuna, solventando in situ cualquier impedimento que obstaculice un óptimo rendimiento de los equipos y maquinarias suministradas;

Así mismo, buscamos implantar un mejor sistema y con nuevas alternativas en el área de cartera, para de ésta manera conseguir ubicarnos en un balance óptimo de flujo financiero, ya que la empresa cumple a cabalidad con sus obligaciones de pagos, sin recibir el mismo trato por parte de sus clientes;

Las estrategias a seguir deberán estar enmarcadas dentro de un ámbito netamente empresarial, guiado al perfeccionamiento e impulso de las ventas, al mejoramiento de los bienes y servicios que se provee, a la capacitación técnica del personal, a la consecución de más y mejores clientes y al establecimiento de políticas que nos permitan crecer y optimizar nuestros recursos, reduciendo costos y gastos e incrementado nuestra comercialización a través de un sistema de mercadeo más ágil y con resultados más óptimos y eficaces.

7.- Es importante destacar que la empresa vende y suministra equipos, maquinarias, repuestos y accesorios de reconocidas marcas tanto en el mercado nacional como internacional, convirtiéndose, por ende, en una protectora de los derechos que incuben a esas prestigiosas marcas comerciales. Por tanto la empresa observa y cumple las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

De los señores Socios,

Atentamente,



CLARA INÉS PINZON CORTES
GERENTE GENERAL
CAMPOEQUIP CIA. LTDA.