

Quito, D.M., marzo del 2009.

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

EJERCICIO FISCAL 2008:

1. Las metas propuestas para el ejercicio económico materia del informe, relacionados primordialmente con el área de la comercialización de los productos, equipos, maquinarias y servicios, así como, la consecución de potenciales clientes en sectores no explotados o no experimentados, en relación al objeto social y servicio prestado por la compañía, fueron apropiadamente verificados. De igual forma se perfeccionó el procedimiento operacional y se formalizó la incorporación de empleados en la parte técnica y comercial, lo que permitió un mejor desarrollo y rendimiento tanto en la venta como en el servicio prestado al cliente.

2. Las disposiciones e instrucciones originadas de la Junta General de Socios, fueron rigurosamente observadas, en especial, aquellas relacionadas con la distribución de utilidades en beneficio de los trabajadores de la empresa; así como, la instrucción sobre el pago de los impuestos en relación con la renta obtenida. Es prudente señalar que el propósito planteado referente al aumento de capital mediante la capitalización de los resultados o utilidades de años anteriores que, por disposición y acuerdo de la Junta General, no han sido repartidas entre los Socios, se concluirá antes de concluir el segundo trimestre del año 2009.

3. Es indispensable recalcar, como un suceso de preeminencia, por sus incidencias y connotaciones en el proceso productivo de la empresa, que en el área administrativa se incorporaron tres nuevas personas para el cargo específico de comercialización, cobranza y recuperación de cartera; situación que ha generado excelentes resultados en el desarrollo de ésta siempre complicada tarea, en particular para con nuestro núcleo principal de ventas, las empresas, y en general, la actividad florícola.

4. Considerando 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: se estabilizó en un 1.13;
- Nivel de Ventas: Incremento en un 7.27% en relación al año 2007;
- Margen de Utilidad: Aumento de un 1.07% a un 1.57%;
- Incremento de Utilidad: Aumento en 3.71 veces;
- Periodo de Cobranzas: Mejoró de 56 a 55 días de recuperación de cartera.

5. En referencia al destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio fiscal 2008, después del reparto a trabajadores y pago de impuestos fiscales, lo recomendable, desde el punto de vista de ésta Gerencia, y salvo mejor criterio de los señores Socios, es que se no se reparta las utilidades obtenidas, ya que dada la situación económica





Campoequip
cia. ltda.

Av. Amazonas 44-471 y Av. El Inca (El Labreda)
Telefax: 2243319 - 2413212 - 2251424 - 2249020 - 2465604
Celulares: 099-824457 - 099-374780
E-mail: campoequip@andinet.net
www.campoequip.com - Quito - Ecuador

actual generaría una iliquidez de la compañía, por lo que sería conveniente que se las acumule para repartirlas en años posteriores o reinvertirlas, subsiguientemente, a través de un aumento de capital.

6. El objetivo primordial, que se propone a la Junta General, por parte de la administración, es persistir en un mejoramiento continuo del servicio que se presta a los clientes, optimizar los procedimientos de venta y comercialización de nuestros productos, perfeccionar el área técnica y, en general, lograr avances efectivos en todos los aspectos que se relacionan con la venta y servicio posventa. Lo que en esencia implica, no solo mantener sino afinar nuestro sistema operativo de atención y asistencia técnica personalizada, ya sea de manera directa en las instalaciones o plantaciones del cliente, para la solución de problemas, inquietudes e inconvenientes que se presenten; o en nuestro centro técnico de atención. Situaciones que coadyuvaran a solventar inmediata y oportuna cualquier dificultad que impida un óptimo rendimiento de los equipos y maquinarias suministradas.

De igual forma, se propone implantar un mejor sistema, con mayores y más creativas disyuntivas en el área de cartera y cobranza, para de ésta forma alcanzar un óptimo y más equilibrado balance de flujo financiero, esto en razón de que la empresa cumple a cabalidad con sus obligaciones de pagos para con sus proveedores de bienes y servicios, sin recibir, en muchos casos, el mismo tratamiento por parte de nuestros clientes.

Las estrategias a seguir deberán estar encuadradas dentro de un contorno netamente empresarial, orientado a la adquisición de mejores y más tecnificados equipos y maquinarias, al mejoramiento de las ventas, a la eficiencia en el servicio 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 significativo enfatizar 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 PINZÓN CORTÉS
GERENTE GENERAL
CAMPOEQUIP CIA. LTDA.

