



Manuel Larrea N19-57 y 18 de Septiembre
Fono: 2904-982 • Telefax: 2545-859
tracto.piezas@andinanet.net • Quito - Ecuador

Quito, 28 de abril del 2014

Señores

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

TRACTOECUADOR CIA LTDA

Quito.-

Dando cumplimiento a las normas vigentes presento a ustedes el informe de mi gestión en donde describo las situaciones más relevantes de la situación económica y financiera de la empresa en el período 2013.

La compañía está conformada con pocas personas cuya perspectiva estratégica se orienta a la obtención de mejores condiciones económicas, a través de la compra, importación y venta de repuestos para maquinaria pesada. Ofreciendo a nuestros clientes un trato individualizado de buena calidad de acuerdo a las necesidades y exigencia de cada uno de ellos para ganarnos su confianza y poder convertirlos en nuestros clientes permanentes.

Las ventas realizadas en el 2013 son de 633.777,71 dólares, lo cual es muy alentador y nos demuestra que hemos tenido un incremento en ventas del 4.16% en relación al año anterior lo cual nos motiva con mayor razón a seguir trabajando, abriendo nuevos mercados sobre todo en provincias donde la competencia no ha logrado dar un buen servicio. Las ventas son en su mayoría a crédito y la recuperación de cartera es lenta, pero hasta la fecha no se ha contratado la empresa que nos ayude con los cobros ya que estas cobran demasiado y no ofrecen garantía de la efectividad del servicio que prestan.



Los costos y gastos en este año suman 604.597,59 dólares, demostrando un incremento de 6.07% en relación al año anterior, que se debe básicamente al incremento de sueldos y de personal que fue necesario contratar.

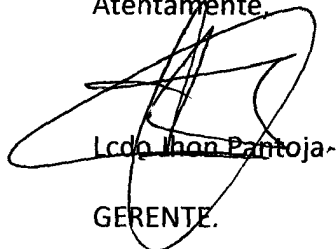
No hemos tenido problema de liquidez a pesar de la lenta recuperación de cartera, esto se debe a los préstamos de accionistas y a que tenemos muy buena rotación de inventario ya que las ventas en un 40% lo hicimos bajo pedido y con anticipo del 50%.

Para mejorar la calidad de nuestros servicios se ha contratado nuevos empleados y servicios para cumplir con uno de nuestros objetivos principales que es llegar de manera eficiente a nuestros clientes para que se sientan satisfechos, y sin embargo me veo en la necesidad de contratar más personal en ventas sobre todo en provincias.

En este año 2013 he logrado un trabajo en equipo, brindando a nuestros colaboradores un ambiente agradable, salarios justos, respeto y consideración para lograr un mejor rendimiento.

Por la acogida y colaboración prestada en este año y con el compromiso de seguir trabajando para conseguir nuestras metas, les quedo agradecido.

Atentamente,



Lcdo. Jhon Pantoja
GERENTE.