



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

Quito, 23 de abril del 2015

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 2014.

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 2014 son de 583.336,97 dólares, nos demuestra que hemos tenido un decremento con relación al año anterior del 8.65% esto se debe a que no tenemos los recursos suficientes para llegar directamente a nuevos clientes, sin embargo esto no nos desanima 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, sin embargo hemos implementado cobros mediante tarjeta de crédito esto nos ayuda pero no es suficiente. La cartera que es imposible recuperar por nuestros medios la hemos dejado en manos de un abogado al que le pagamos el 10% de los cobros que haga y sin embargo no se han obtenido buenos resultados.

Los costos y gastos en este año suman 556.492,95 dólares, demostrando un decremento del 8.64% en relación al año anterior, que se debe básicamente a la disminución de gastos operativos de importaciones y suministros.

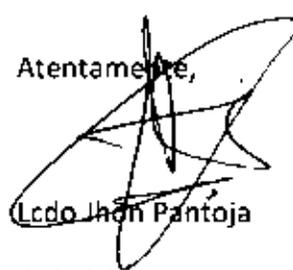
No hemos tenido problema de liquidez gracias a los préstamos de accionistas y a los cobros con tarjeta de crédito y de contado, así como también a las ventas bajo pedido a las que se les pide un anticipo del 50%. Incrementamos el stock de mercadería para atender con mayor rapidez a nuestros clientes pero no es suficiente, pues tenemos una lenta rotación de inventarios, por lo que sugiero conversar con nuestros distribuidores y mejores clientes para que nos indiquen que repuestos necesitarán en un futuro y proveernos de ellos para mejorar la salida del inventario.

Para mejorar la ventas, estamos abriendo distribuidores en las provincias, ya que llegar de manera directa a sectores tan alejados y si no contamos con el recurso humano y económico necesarios, nos imposibilita llegar a esos mercados, además estoy seguro que con esta nueva estrategia podremos cumplir con uno de nuestros objetivos principales que es llegar de manera ágil y eficiente a nuestros clientes para que se sientan satisfechos.

En este año 2014 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, les quedo agradecido.

Atentamente,



Lcdo. Jhon Pantoja

GERENTE.