



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

Quito, 15 de abril del 2016

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 2015.

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 2015 de 778.793,44 dólares, nos demuestran que hemos tenido un incremento con relación al año anterior del 33.50% esto se debe a los convenios de distribución que realizamos con algunos negocios a nivel nacional, lo que nos permitió abrir nuevos mercados sobre todo en provincias y llegar de manera eficiente a nuestros clientes. 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 742.519,60 dólares, demostrando un incremento del 33.43% en relación al año anterior, que se debe básicamente a la necesidad de incrementar las importaciones para mantener un stock de mercadería que nos permita satisfacer la necesidad de nuestros clientes.

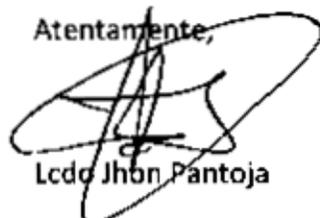
No hemos tenido problema de liquidez gracias a los préstamos de accionistas y a sus utilidades que no han sido distribuidas, a los cobros con tarjeta de crédito y de contado, así como también a las ventas bajo pedido a las que se les pide un anticipo del 50%.

Como se podrán dar cuenta el este año 2015 se ha cumplido con uno de nuestros objetivos principales que es incrementar nuestras ventas llegado de manera ágil y eficiente a nuestros clientes para que se sientan satisfechos.

Todo lo acontecido en este año no sería posible sin la ayuda de los trabajadores de la empresa a quien les hago llegar mi gratitud y mi compromiso de brindarles un ambiente agradable, salarios justos, respeto y consideración.

Por la acogida y colaboración prestada en este año, les quedo agradecido.

Atentamente,



Lcdo Jhon Pantoja

GERENTE.