

TRACTOECUADOR CIA LTDA

Quito, 02 de abril del 2019

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 2018.

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 2018 de 1 813 899,93 dólares, nos demuestran un incremento con relación al año anterior del 36.744%, esto se debe a que mantenemos un buen stock de mercadería que nos permite atender a nuestros clientes con eficiencia y eficacia; también a los convenios de distribución que realizamos con algunos negocios a nivel nacional, a la mayoría de estos les ampliamos el plazo de crédito y les incrementamos los descuentos. Todo esto nos ayudó a mantener e incrementar nuestra cartera de clientes tanto a nivel local (Quito) como a nivel nacional. Las ventas a crédito se incrementaron en este año, sin embargo tenemos un buen porcentaje de ventas en efectivo que nos permite tener buena liquidez y las ventas con tarjeta son un mínimo porcentaje. La cartera difícil de recuperar está 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.

TRACTOECUADOR CIA LTDA

Los costos y gastos en este año suman 1 715 460,49 dólares, demostrando un incremento del 37.645% en relación al año anterior, debido básicamente al incremento del stock, y a la ampliación de bodegas.

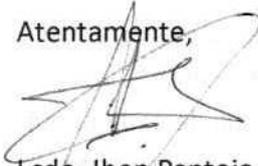
No hemos tenido problema de liquidez gracias a los préstamos de accionistas y a sus utilidades que no han sido distribuidas, a las políticas de tesorería entre ellas: los cobros con tarjeta de crédito y de contado, las ventas bajo pedido a las que se les pide un anticipo del 50%.

Como se podrán dar cuenta en el año 2018 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.