



Quito, Marzo 27 del 2015

Señores Socios:

Cumplo con el deber de presentar ante esta Junta el informe de Gerencia al que estoy obligado anualmente según lo estipulan las normas pertinentes.

Como ustedes lo han percibido el año 2014 no ha sido un año fácil para las diferentes actividades empresariales y comerciales del país. Hemos tenido que afrontar diferentes obstáculos que han dilatado el normal desarrollo de nuestro desempeño tales como la obtención de crédito para nuestros adquirientes así como la falta de nuevos contratos del sector de la construcción en obras en general.

La introducción de la marca de nuestros equipos, es algo que lo hacemos fuertemente, a pesar de contar con excelentes especificaciones, un atractivo y competitivo precio y el respaldo de nuestros proveedores, es algo por lo que luchamos día a día y que esperamos lograrlo en un cercano futuro.

Es así como a mediados del período al que me refiero y con la importante ayuda de nuestro socio principal, en vista de la lenta posibilidad de venta, iniciamos contactos con Odebrecht para obtener un contrato de servicios en que tres de nuestras máquinas dieran rendimientos económicos para solventar el flujo de costos y gastos al que nos enfrentábamos; se logró formalizar el contrato, lo que nos ha permitido disminuir el déficit que enfrentábamos.

Tuvimos ingresos brutos por U.S. \$305.353.00; lo que representa la venta de una máquina por U.S. \$154.000.00 y la diferencia se obtiene del contrato con Odebrecht, ventas de repuestos, menos las notas de crédito que Odebrecht requiere por suministro de combustibles a nuestras máquinas y otros gastos.

La situación no es amigable, el gobierno está demorando el pago a los contratistas (Odebrecht) y por ende los pagos tuvieron eventualmente atrasos, al momento ya se nos ha cancelado las facturas pendientes normalizándose los pagos, esperamos que en el futuro esa situación no se repita.

La operación de Tractoasia como subcontratistas de Odebrecht a sido exitosa al punto que obtuvimos reconocimiento de excelencia.

Como es de dominio público el gobierno implemento a partir del 11 de marzo del presente año, salvaguardias a los aranceles, para la partida arancelaria en la que se importan las máquinas excavadoras, la salvaguardia es del 45% siendo que anteriormente el arancel era de 0%.



Bajo términos normales antes el precio de venta de la excavadora Zoomlion ZE220ELC era de U.S. \$ 145.000,00 mas IVA ; con el nuevo pago del 45% de salvaguardias, el precio debería ser de U.S.\$ 205.500,00 mas IVA. El precio nuevo sería simplemente prohibitivo para el sector y no se diga los precios de las otras marcas de la competencia.

Con la consideración anterior y buscando cual podría ser una estrategia a fin de encontrar oportunidades dentro de lo complicado de la situación general para los importadores y vendedores de maquinaria pesada, nos encontramos implementando con esfuerzos conjuntos de Zoomlion y Tractoasia una estrategia que consiste en salir con un precio al publico de U.S. \$ 165.000,00 mas IVA. el cual pensamos que será el mejor precio al que el sector de la construcción y otros sectores puedan acceder.

En vista de lo explicado, referente al tema de las salvaguardias, creemos que ninguna empresa comercializadora de maquinas realizara importaciones mientras las salvaguardias se mantengan, es por esta razón que las maquinas con el precio de indicado (U.S. \$ 165.000, 00) serán para venta bajo la modalidad de importación para clientes y previa la firma del correspondiente contrato y entrega porcentual de alrededor del 40% a 50% del precio. Además nos encontramos gestionando a nivel bancario financiamiento para los saldos en caso que así los clientes lo desearan.

Señores Socios dejó en esta forma presentado mi informe como Gerente y como siempre espero de ustedes las luces e ideas que ayuden a superar y mejorar las cifras del presente balance.

Atentamente.

Jorge A. Proaño Dollera
Gerente General