

Cuenca, 30 de abril de 2008

Señores Socios de
TRACTOCOMERCIO CIA. LTDA.
Su Despacho.-

De mi consideración:

Como representante legal de **TRACTOCOMERCIO CIA. LTDA.** al haber culminado el ejercicio económico del 2007; cumpla con el deber de informar a ustedes sobre las actividades desarrolladas, así como los resultados que hemos obtenido en la parte administrativa y económica:

- Se ha logrado un incremento significativo en el monto total de ventas de la empresa pasando de UN MILLON CUATROCIENTOS SEIS MIL SETECIENTOS TREINTA Y TRES CON SETENTA Y SIETE CENTAVOS (\$ 1,406.733.77), a DOS MILLONES TREINTA MIL SEISCIENTOS VEINTE Y CINCO CON CINCUENTA Y NUEVE CENTAVOS (\$2,030.625.59). Esto es un 44.35% de incremento.
Este hecho se da básicamente por la implementación de la línea de Maquinaria Nueva y Usada, pues nuestra nueva infraestructura con el nuevo y propio local, a parte de dar mayor comodidad al personal y a los clientes nos ha permitido lograr la representación de la marca John Deere Amarilla, para la zona austral. En el mes de diciembre logramos igualmente firmar el convenio de representación para la misma zona de la línea John Deere Verde o Agrícola, lo que nos brinda un potencial incremento en los montos totales de las ventas proyectadas para el año 2008.
- Fortalecimiento de nuestro patrimonio con la terminación del edificio y los talleres para servicio técnico y de mantenimiento, así como la implementación de equipo y herramientas.
- Los gastos operacionales tienen un incremento del 17.81%; cifra conservadora tomando en consideración el crecimiento en las ventas y las nuevas necesidades de la empresa como el incremento de personal, guardianía, seguridad, etc.

RECOMENDACIONES

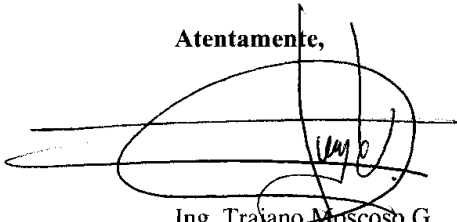
- La principal recomendación para el presente año es realizar la planificación presupuestando por líneas o divisiones con el fin de tener un mayor control sobre las líneas que necesitan más apoyo y que están siendo más rentables para la empresa.

- Reestructurar el endeudamiento de la empresa con el objetivo de optimizar el uso de liquidez para reorientar los flujos enfocando las necesidades de cada división.

Debo reiterar mi compromiso de trabajo y esfuerzo constante para lograr siempre los objetivos de la empresa y procurar su crecimiento en el mercado nacional.

Agradezco a ustedes por la colaboración dada en todo momento y por la confianza depositada en mi persona, a la vez que hago votos para continuar de manera perseverante asumiendo nuevos y cada vez mayores desafíos.

Atentamente,



Ing. Trajano Moscoso G.
GERENTE GENERAL