

ANÁLISIS DEL ESTADO FINANCIERO DE LA COMPAÑÍA

Desde el 2013 al 2014 se ha incrementado el nivel de ventas con un valor final de 191,029.74 dólares con pérdidas de 2314 dólares que son mínimas, en relación a las ventas por lo tanto, al poder hecho una publicidad adecuada en radio y televisión, visitar las compañías de transporte y lecheros, al dar un servicio complementario de enlante con acuerdo con el vulcanizador y controlar de manera más cuidadosa la cartera, hemos logrado este nivel de ventas y por lo tanto un gran crecimiento que esperamos en este nuevo año sea mejor.

OTRAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA BUENA MARCHA DE LA EMPRESA

*Se mantiene el arriendo del local, se ha dado una pintada para mantener el color de las paredes y quitar el óxido de las puertas.

*Se compra cerchas para colocar Los tubos, defensas y accesorios para la venta.

PROPUESTA 2015

METAS 2015

PERÍODO	METAS	INDICADORES
SEGUNDO AÑO 2015	<p>*BUSQUEDA DE MERCADOS RENTABLES Y QUE VALOREN NUESTROS SERVICIOS</p> <p>*ESTUDIO Y PROPUESTA PARA COLOCAR EL MÍNIMO DE VENTAS Y COBROS DE CARTERA.</p> <p>*PREPARACIÓN DE LA IMAGEN CORPORATIVA DE LA EMPRESA PARA LLEGAR A MICRO Y MEDIANA EMPRESA.</p> <p>*CÁLCULO DEL PORCENTAJE DE VENTAS A CRÉDITO VS. VENTAS AL CONTADO.</p> <p>*NUEVOS CURSOS DE CAPACITACIÓN PARA LOS EMPLEADOS.</p>	<p>*MAPEO DE LAS EMPRESAS EN GIRÓN, SAN FERNANDO, CUENCA Y SANTA ISABEL.</p> <p>*CÁLCULO Y ENTREGA DE PROPUESTA A SER APLICADA.</p> <p>* GENERAR LAS PROPUESTAS DE IMAGEN CORPORATIVA.</p> <p>*SE PEDIRÁ ASESORÍA A CONTABILIDAD Y SE PONDRÁ UNA BASE.</p> <p>*SE EXIGIRÁ TOMAR UN CURSO POR ESTE AÑO.</p>


Ing. Edwin González
GERENTE

INFORME DE LAS ACTIVIDADES 2014

OBJETIVO DEL INFORME

El presente informe tiene por objetivo, dar a conocer a la junta de accionistas sobre las actividades realizadas en el año 2014

DE ACUERDO AL PLAN ESTRATÉGICO 2014

METAS PLANEADAS	METAS CUMPLIDAS	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
CLASIFICACIÓN DE LOS GRUPOS DE POTENCIALES CLIENTES.	Se clasifica en particulares, de compañía y microempresa con sus respectivos riesgos. Siendo el crédito mayor	Se distinguen en el grupo de las microempresas a los productores de lácteos y ferreterías.
Mantenimiento regular de las ventas mensuales, sin variación en el rango del 1%	Hemos tenido un crecimiento exponencial en ventas sin embargo en el mes de marzo tuvimos una caída de ventas del 30% con respecto al anterior mes.	Debemos replantearnos la meta con un rango referencial de ventas mínimo del cual no hay que bajar y fortalecer el cobro de cartera.
Clasificación estratégica de los proveedores.	Se evaluó los proveedores por el servicio y precio teniendo lo siguiente: En recauchete: DURALLANTA, RENOVALLANTA E ISOLLANTA. En llanta nacional: TEDASA, ANGLO Y IMPORTADORA ANDINA. En llanta importada: IMPORTADORA TOMEBAMBA, CEPESA, PLASOEC, DURALLANTA.	Aún se espera que los proveedores mejoren sus servicios a la distribución.
PROMOCIÓN EN LAS COMPAÑÍAS DE BUSES: Llanta original y recauchete	Se procedió a dejar llantas de exhibición en las diferentes compañías con los precios y promociones.	1 socio de la compañía de San Fernando y 2 socios de la compañía de Girón respondieron a las ofertas y promociones.
CARTERA POR COBRAR MENOR AL 5% DE MOROSIDAD	Cada mes se realiza un reporte de cuentas por cobrar y se analiza cartera, siendo al año un promedio del 10% de morosidad o cartera vencida	Es necesario aplicar políticas nuevas de crédito con el fin de tener clientes que cumplan los plazos establecidos.
Capacitación de los empleados en áreas de dominio y servicios de la empresa.	Nuestra secretaria Rosa Alba Pargal se capacitó en el S.R.L. impuestos y declaraciones del I.V.A.	Se mantiene el apoyo de 300 usd para los y las empleados de la compañía para la capacitación.