



1

CAMINOS DEL SUR S.A.

GIRÓN-ECUADOR

Girón, 12 de junio de 2020

INFORME DE ACTIVIDADES 2019**OBJETIVO DEL INFORME**

Dar a conocer a los accionistas las actividades realizadas en el año 2019

DE ACUERDO AL PLAN ESTRATÉGICO

METAS PLANIFICADAS	METAS CUMPLIDAS	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
MANTENERSE EN FUNCIONAMIENTO	Hemos logrado mantener la confianza de nuestros proveedores con lo cual, el despacho de neumáticos ha sido con regularidad sin afectar el stock.	
AUMENTO DE LA RENTABILIDAD	Se ha visto un aumento en el rango de la rentabilidad, con un rango del 20-25%, al negociar de mejor manera con los proveedores	
SEGUIMIENTO DEL ENDEUDAMIENTO	Con nuestros proveedores se ha buscado llegar acuerdo con depósitos y transferencia para evitar los sobregiros que a veces nos da y a veces, cambian de jefe de agencia, y toca gestionar nuevamente el mismo. Se ha hecho una tabla donde se revisa el endeudamiento y la forma de disminuir el pago de intereses.	Cambiar el endeudamiento con el BANECUADOR sería bueno porque tienes tasas más bajas y acorde al negocio

ANÁLISIS DEL ESTADO FINANCIERO DE LA COMPAÑÍATotal de ventas: **301532.73 usd** con pérdidas de **398.90 usd****FACTORES y CORRECTIVOS.**

1. Recordemos que el año pasado, las pérdidas se redujeron notablemente y ahora estamos muy bajas y cercanas a cero, esperamos que superemos ese mínimo este año,

DIRECCIÓN: Ave. Girón-Pasaje y Eloy Alfaro s/n

Teléfono: 2276444 - 0992491204



CAMINOS DEL SUR S.A.

GIRÓN-ECUADOR

2. A pesar de la competencia que tenemos de los importadores en el mercado, hemos sabido mantener nuestra clientela con una buena atención y trato amable, siendo honestos con los mismos.
3. En llanta grande la recuperación de cartera siempre ha sido complicada, hay créditos este año que se demoran en gestionar pero seguimos haciéndolo, hay cartera que se enviará al abogado para su gestión porque los acuerdos como empresa y el cliente no han funcionado.

PROPUESTA 2020

METAS 2020

PERIODO	METAS	INDICADORES
SEPTIMO AÑO 2019	*AUMENTO DE LA RENTABILIDAD	*Mejorar las negociaciones con proveedores para tener un mayor margen de rentabilidad.
	*MEJORA EN LA COLOCACION DE CREDITOS	*Análisis de la situación económica, laboral del cliente y la responsabilidad de pagos.
	*MANEJO ADECUADO DE LA LIQUIDEZ	Cubrir con un crédito el valor de las pérdidas para tener la suficiente liquidez que no nos afecte en el funcionamiento diario y de los compromisos de pago como de oportunidades de descuento.



Ing. Edwin González L.
Gerente