

Guayaquil, Marzo del 2017

Señores Miembros de la Junta de Accionistas de la compañía COTRAVA S.A.
De mi consideración.

**A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
INFORME ANUAL DE GERENTE GENERAL
EJERCICIO ECONOMICO 2016**

INTRODUCCION.

En cumplimiento a lo dispuesto, tanto en el Estatuto General de la Compañía COTRAVA; como en la codificación de la Lcy de Compañías; me permito presentar a ustedes el informe anual de Gerencia del periodo fiscal 2016.

Estimado socio de la Compañía.

Reciba Usted un cordial y atento saludo, de parte de quienes hacemos la Administración de COTRAVA S.A., esperando que durante el 2016 haya podido sembrar la semilla e impulso de mejora en esta vuestra compañía, misma que con su esfuerzo han construido un símbolo de perseverancia y trabajo, como lo es esta empresa.

Este informe se basa en el siguiente modelo de gestión: 1.- Firme base de trabajo, 2.- Equidad; 3.- Solidaridad y atención oportuna; 4.- Compañerismo.

En adelante una síntesis de la gestión durante el 2016.

Cordialmente,



Ing. Jimmy Quezada.

GERENTE GENERAL DE COTRAVA S.A.

1.- MANTENER FIRME LA BASE DEL TRABAJO.

En este año se logró a enviar un total de la producción total de ILE además de otros clientes que a continuación se detallan.

EMPRESA	TONELADAS	VIAJES	V/TOTAL EN S
ILE	8290.1	Diferentes agencias	574,616.41
ILE	-	Retornos	175,619.70
ECOLAC	-	Trasporte de leche desde Ibarra	15,696.47
INDULOJA	-	Entrega a Supermaxi	2220.00
EL AROMA		Diferentes agencias	14,231.87
OTROS		Diferentes lugares	7,778.71
TOTAL			790,163.16

Teniendo en cuenta que para el próximo año se puede ampliar la flota y tratar de conseguir nuevos clientes lo cual nos va a permitir generar nuevos ingresos.

2.- EQUIDAD.

De acuerdo a lo que se planifica semanalmente con El Lcdo. Carlos Toledo Jefe de Despacho, se considera que los choferes roten y cumplan con las horas de trabajo establecidas en el contrato teniendo siempre en cuenta sus dos días de descanso obligatorio, de la misma manera que roten los viajes a las agencias sin que exista preferencia y todos puedan viajar o recorrer los mismos kilómetros ya que ILE mantiene agencias en todo el país,

3.- SOLIDARIDAD Y ATENCION OPORTUNA,

Durante este año existieron diferentes acontecimientos los mismos que fueron solucionados a tiempo y con la debida celeridad, sirviendo estos para tomar correctivos y poder remediar los mismos, teniendo en cuenta que se debe trabajar en sistemas más efectivos de prevención y eficaces, para que no nos tomen por sorpresa o por lo menos estar preparados, así mismo en cuanto a la atención oportuna que se les dio a los vehículos podemos decir que de apoco hemos logrado a que los vehículos no se queden varados o lo que es peor dejar de trabajar tomado en cuenta el kilometraje y el tiempo que han servido a la compañía.

4.- COMPAÑERISMO.

Durante este año se logró consolidar un buen grupo de trabajo comprometido con la finalidad de la empresa, esto se lo pudo conseguir a través de reuniones de trabajo y la socialización de diferentes temas que con el venir de los días se presentan, con esto se formó una idea de colaboradores y no de trabajadores haciéndolos sentir parte de la empresa, esto coadyuvo a salir de diferentes situaciones que se presentaron. Que sin la predisposición de colaborar no hubiera sido posible.

SITUACION OPERATIVA

En este año me toco solucionar inconvenientes con algunas unidades que venían dando molestias, como fue la reparación de motores, de coronas, cajas de transmisión y el arreglo parcial y total de los furgones que ya no eran actos para el trabajo que desempeña COTRAVA como es el de transportar alimentos, estos arreglos generaron gastos elevados en el periodo, pero con esto se espera tener mayor tiempo operativo los vehículos.

De igual manera se solucionó los permisos de la empresa ya que estos permisos no se había podido obtener por situaciones del municipio de Guayaquil, al momento la empresa cuenta ya con la patente y el permiso de bomberos para su funcionamiento, en cuanto a la revisión anual que se realiza a los vehículos por parte de la Agencia Nacional de Tránsito estos se los pudo realizar en el cantón Catamayo con esto se dio agilidad en la revisión además de bajar los costos y tiempo que estos generaban al trasladarse a Guayaquil, lo mismo se consiguió con la exoneración que se lo realiza en el SRI., esto lo pudimos hacer desde aquí Loja.

En cuanto a vehículos la empresa vendió el Cabezal FREIGHTLINER, y compro un vehículo de marca Hino modelo GH el cual se incorporó a la flota desde el mes de mayo ayudando con esto a satisfacer la demanda que existía por parte de ILE.

Se hizo la adquisición de llantas de marca Goodyear y Bribgestone esta segunda marca se adquirió a Mavesa donde se apertura un crédito de \$50000.00 para futuras adquisiciones además de poder acceder a ofertas y promociones que realizan durante el año, con esta decisión se tiene seguridad y rendimiento, entendiéndose que son llantas top en el mercado y el precio que se pagó fue excelente teniendo como referencia que en el mercado se encontraban en valores de \$780.00 y se las consiguió en \$586.88 siendo esto un ahorro significativo en dinero y durabilidad.

Se cuenta al momento con un buen equipo de mecánicos y técnicos en otras áreas que han logrado satisfacer las demandas de la empresa entendiéndose que las mismas se las debe realizar en el menor tiempo posible pero con un trabajo de calidad.

SITUACION FINANCIERA

Como es de conocimiento de ustedes la situación Económica que atravesó el país repercutió notablemente en las empresas del país y la nuestra no fue la excepción, además de ello debo señalar las complicaciones que se dan dentro de I.F. como es la competencia desleal que existe por parte de algunos funcionarios, donde tuvimos que tomar decisiones tanto económicas como operativas para poder aplacar estas realidades.

A pesar de todas estas adversidades la compañía tuvo el siguiente rendimiento económico:

1. Total de facturación del año 2016 \$ **790,571.16**
2. Aumento de un **1%** con respecto al 2015
3. Utilidad neta \$**71,633.23**
4. Utilidad del 2015 \$**110,366.83**
5. Reducción del **35%** con relación al año 2015
6. Cartera vencida al 31 de diciembre 2016 \$**271,224.00**

Como podemos ver existió un aumento en ventas, sin embargo no se obtuvo la misma utilidad o mayor con relación al año 2015, esto se dio por la inversión en llantas para el año 2017 donde se adquirió un lote de 50 llantas que constan en inventario, además existieron gastos fuertes en reparación de vehículos y mantenimiento de furgones así como el siniestro del vehículo GH1.

CONCLUSIONES.-

- **Tratar de renovar la flota tomando en consideración la edad que tienen ya algunos de los vehículos**
- **Ampliar la flota para poder ofertar a otras empresas nuestro servicio**

Gracias por la atención al presente informe.