

Guayaquil, junio del 2020

Su Señoría Miembro de la Junta de Accionistas de la Compañía COTRAVA S.A.

De mi conocimiento,

**A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS INFORME ANUAL DE GERENTE
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

ESTIMACIONES.

En cumplimiento a lo dispuesto en el Estatuto General de la Compañía COTRAVA S.A.; como en la legislación de la Ley de Compañías; me permite presentar a Ustedes el informe anual de actividades del ejercicio económico correspondiente al período 2019.

Esperando Atentamente su Comunicación.

Recibo con el más cordial y atento saludo, de parte de quienes integran el Trienio de la administración de COTRAVA S.A., esperando que durante el 2020 se haya podido desarrollar de igual forma e impulsar de mejoras en esta magna compañía la cohorte que con su esfuerzo y compromiso han logrado consolidar.

Este informe se basa en las siguientes medidas de gestión: 1. Firma Base de trabajo, 2. Qualität, 3. Totalidad y 4. Gestión Operativa, y 5. Competitividad.

En este informe una muestra de lo realizado.

Atentamente

Luis Fernando Núñez
GERENTE GENERAL DE COTRAVA

1. MANTENER LA BASE DE TRABAJO.

En este año se logró la vinculación de nuevas empresas, logrando con esto un crecimiento en número de viajes, a continuación, se detalla la participación de las mismas.

| EMPRESA | TOTAL DE VIAJES | DESTINO | VIAJES EN % EMPRESA |
|----------|-----------------|--|---------------------|
| COTRAVIA | 400 | COLIMA, GUERRERO, JALISCO, MICHOACÁN, NUEVO LEÓN, TAMAULIPAS, TECUMULCO, VERACRUZ Y ZACATECAS. | 40.21% |

Debemos tener en cuenta que dentro del ILE las personas han disminuido, sin embargo, esto no afecta los ingresos de COTRAVIA.

2. ESCUCHAR.

Cada año se viene mejorando la calidad y cantidad de viajes logrando que no haya sobre carga de trabajo para los conductores, y tratando de cumplir con lo planeado tanto en el desempeño laboral como en el social.

ESCUCHARIDAD Y ATENCIÓN OPORTUNA.

Durante este año tuvieron algunos inconvenientes que fueron solventados con la paciencia y responsabilidad que ejercitan cada uno de ellos, todo no ocasionó perdida o retraso en las actividades normales de la compañía.

4. COMPARTEO.

Todos los años a través de charlas y reuniones se ha logrado que este grupo de personal crea que se fortalece y aumente su equipo que incluye a un solo fin que es el crecimiento de la empresa y a través de la misma que todos trabajen bien para todos.

SITUACIÓN OPERATIVA

a. Imagínese este año con presupuesto menor y mejorar nuestra flota vehicular y que en lo menos posible presenten daños, esto se logró conseguir a través de un plan de mantenimiento y operatividad de los vehículos.

Con algunas modificaciones que se tomó conciencia a los viajes en estos años se suprimió rutas y establecer en el trayecto especialmente a las ciudades hacia costa pero esto se ha tomado algunos

corresponden al momento de visitar como son los cambios de rueda, cambios de llanta de salida desde la fábrica, y pasar en coches durante el trayecto miles de kilómetros.

Algunos lugares están cumpliendo ya su vida útil y deben ser remplazados ya que los mismos comienzan a generar gastos extras en su mantenimiento.

De la misma manera se debería tener en cuenta que ya tienen unidades que ya cumplen su vida útil, y se debería remplazar por unidades nuevas las antiguas que no ofrecen mayor rentabilidad.

De la misma manera se incrementó para este año adquiriendo una para que cubra los servicios de Villazón a nivel Nacional y el segundo para prestar servicio en Guayaquil a las empresas Empresas Ecuatorianas entre otras, solo lo viene realizando desde el año 2017 ya que anteriormente estuvo prestando y complementando el servicio para ETE, pero le faltó a los dueños ese sentido el trabajo con lo cual el señor Vicente Rivera, con este sentido se adquirió en suerte forma el que nos quedamos sin un carro trabajando para los envíos diarios.

Se presentó algunos inconvenientes en los roperos, cajas de cambio y coronas de los vehículos, lo dejó a consideración.

QD3 reparación de motor

QH1 arreglo de cabina

H1 mantenimiento en completa

ENM04TM Frenos frenos regulares

FM2 diferentes arreglos

Mantenimiento, diferentes arreglos siendo visto un punto elevado en este año

Procedimientos. - En este año se incorporó a nuestra lista de proveedores la empresa NAVESA representada por este nuevo socio podrán hacer de una manera más rápida y fácil cualquier reparación o servicio prestado, así como asistencia técnica y técnica a través de sus puntos de conducción.

Lo que conocemos a finales seguimos manteniéndonos bien inventario lo que nos da seguridad y tranquilidad al momento de cargar o ser transportados, los resultados quedan siendo tanto lo que los está vendiendo en su precio razonable por la buena calidad de los llantas.

En este año también se logró incorporar el vehículo NAVO 55 el mismo que está trabajando en la consulta REMOLQUE, realizando trabajos específicos en el proyecto minero Bruta del sector ubicado en la provincia de Zamora.

GRACIAS POR LA ATENCIÓN PRESTADA AL PRESENTE INFORME

RESUMEN DE ACTIVIDADES 2019

Dentro de las actividades cumplidas hasta la presente fecha tenemos lo siguiente:

- Con los cambios efectuados en el sistema sociable la compañía mantiene un registro y una atención más eficiente de nuestros pasajeros.
- Se trabajó en la ciudad de Guayaquil, Ecuador y así con el vehículo camioneta.
- Inquilinos manteniendo una linea alta en cuanto a montos de bonos esto nos ha permitido tener un mayor rendimiento en camiones y mejor duración, esto es un ahorro significativo, (un bono más dura más tiempo).
- a) Amazon Prime Now
- b) MacPart en esta empresa se consiguió además de un precio muy buena calidad para el cliente, lo cual es muy bueno, porque hasta hoy la empresa más barata que es un poco fuerte para la actividad de la empresa.
- c) La sociedad concesionaria tiene diferentes líneas de construcción:
 - a) Manizal (Q-Bo)
 - b) Empresario (Guayaquil)
 - c) Superplaza (Guayaquil)
 - d) Valida (Quito)
 - e) Vilcabaya (Vilcabamba)
 - f) Implemento de Ecateung
 - g) CONSORCIO PITAS
 - h) EMPRESA JYD Y JO
 - i) TAGOLINAS
 - j) MIMICINO
- De acuerdo a la propuesta de conseguir nuevos clientes se decidió adquirir un vehículo de las siguientes características, cabina para poder realizar trabajos en la materia como en el sector que se describe.
- A demás de tener las necesidades de otras empresas este vehículo cuenta con la logística a la empresa COTRAVA en la recogida de pedidos de Q.E en Guayaquil y que la compañía cuenta con una plataforma para poner la tarjeta.
- Los trabajos se han cumplido de acuerdo a la planificación.
- La utilidad que se tiene hasta el mes de agosto dice que el costo que se realizó para este servicio es de \$394497,31
- La cartera se divide en las siguientes secciones:
 - a) Clientes relacionados \$229834,5
 - b) Clientes no relacionados \$17756,04
 - c)
- Al momento estamos adquiriendo con un socio tipo de bonos y la mayor parte de vehículos cuentan con bonos nuevos.
- Recordar que el mes de octubre fue uno de los mejores meses para COTRAVA gracias al periodo estival a nivel nacional.

Así es que el resultado de las ventas es lo que va el 2019.

SITUACION FINANCIERA

Como es de conocimiento de todos la situación económica del país no exime de mayor ahorro y esto se refleja en todo México, por lo tanto, COSTRUYA también ha sido la excepción y que responde mucho del crecimiento de RE, pero aun así no se ha excedido en su presupuesto.

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

1.- Total de ingresos netos año 2013 \$ 861,107.42

2.- Utilidad bruta del ejercicio \$ 143,884.52

3.- Aumento de un 9.54% con respecto al año 2012 \$405,227.95

4.- Utilidad neta \$ 64,999.21

5.- Utilidad bruta del 2012 \$91,234.00

6.- Utilidad neta 2012 \$6,492,0.84

7.- Ganancia con relación al año 2012 5.74%

8.- Cartera vendida al 31 de diciembre clientes relacionados. \$2,238,84.54

9.- Cartera vendida al 31 de diciembre de clientes no relacionados \$827,56.04

10.- Pago de utilidades a los accionistas \$60,993.21 este valor se dividió entre los accionistas quedando un valor a capital por accionista de \$34,449.5

Como podemos ver en este año estuvo una utilidad mayor al del año 2012, así mismo un crecimiento en ventas, lo cual indica todo el trabajo que se viene realizando con responsabilidad y ética por parte de todos quienes cumplen con su compromiso.

Cabe señalar que para el año 2013 queda un inventario de 3 Bultos Jan Mullen que se encuentran en bodega.

Se contrató una auditoría externa para cumplir con lo dispuesto por la Super Intendencia de Compañías.

CONCLUSIONES...

- Para el año venidero llevarán en cuenta factores para cumplir las condiciones de acuerdo en bodega.
- Buscar nuevos clientes para diversificar nuestro mercado.
- Invertir en nuevas unidades.
- Comenzar de nuevo nuestra cartera vendida de maquinaria para de esta manera tener liquidez y el flujo del efectivo sea más acorde a nuestras necesidades.