

REPRESENTACIONES CASPICARA S.A.

INFORME ANUAL DE GERENCIA DEL 2015.

A los señores accionista de la empresa Representaciones Caspicara Repcaspicara S.A.

Dando cumplimiento a lo previsto en los estatutos sociales de la empresa Representaciones Caspicara Repcaspicara S.A. y a las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación pongo a consideración de ustedes, señores accionistas, el informe de labores, de la administración de Representaciones Caspicara S.A.

Resumen Ejecutivo.

La empresa Representaciones Caspicara S.A. con su producto turístico Casa 1028 y la Agencia de Viajes 4 Destinations, inició sus operaciones el año 2012, donde el primer año básicamente fue para dar a conocer el producto Restaurante Móvil con un total de 1543 clientes al cierre del año.

Para el 2015, el incremento de pasajeros es del 29, 16 %, en relación al año 2014. El incremento se debió a campañas en redes sociales, personal fijo en oficina, entrevistas en medio como canales de televisión, radio y prensa, así como en blog de diferentes entidades.

Este mismo año se presentaron varios inconvenientes en el área de contabilidad, ya que el cargo destinado al manejo de dinero de caja chica, compras y saldos de clientes independientes y empresas, estuvo bajo la responsabilidad de la misma persona, quien no supo administrar dichos valores, generando una pérdida de 2000 usd., aproximadamente.

A mediados del 2015 se hace una revisión general de los costos de producción, los costos por movilización para compras de materia prima, costos de movilización de personal, procesos de entrega de información contable.

Se tomaron medidas para reducir dichos costos, entre las que tenemos:

- 1 compra semanal de productos perecibles a corto plazo.
- 1 compra mensual de productos no perecibles.
- Compra a proveedores con entrega a domicilio.
- Registro de inventario.
- Reducción de movilización para el personal.
- Cambio de personal para el área de servicio.

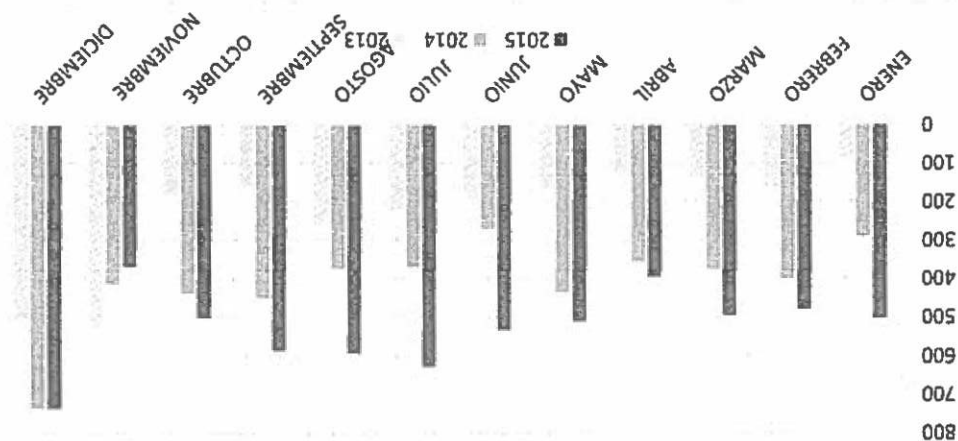
Para finales de este año, se generan nuevos productos como son Servicio de Catering utilizando la misma estructura de Casa 1028. Esto permitió que se desarrolle también el servicio de realización de eventos, como almuerzos, cenas y la organización de ceremonias especiales. Lo que generó un incremento en los ingresos por estos rubros.

Se realizó una inversión en un vehículo clásico Chevrolet Belair 1954, con la finalidad de poder complementar y diversificar los servicios de Casa 1028. El vehículo estará habilitado para abril del 2016 y se estima 3 recorridos mensuales generando una facturación de 750 usd., mensual.

Se estructuró la plataforma de Viajes llamada 4 Destinations, la que promociona 17 destinos distribuidos en las 4 regiones del país a través de su página web y redes sociales.

1.1.- Gráfico comparativo de la cantidad de pasajeros del año 2013, 2014, 2015.

Pasajeros mes años 2013/2014/2015



1.2.- Tabla de Proyección de pasajeros para el año 2016. (esta tabla es el resultado del promedio de pasajeros año 2014 y 2015, ya que por motivos económicos del país, se ha presentado un decrecimiento en las ventas del año 2016, contrario al constante crecimiento en comparación de años anteriores.)

2015	2014	2013	2016
ENERO	504	290	85
FEBRERO	481	402	162
MARZO	496	376	138
ABRIL	396	354	123
MAYO	511	435	165
JUNIO	532	270	196
JULIO	626	368	221
AGOSTO	593	372	258
SEPTIEMBRE	586	448	164
OCTUBRE	502	438	183
NOVIEMBRE	367	413	526
DICIEMBRE	736	735	500
TOTAL	6330	4901	2721
			5615,5

[illegible]

Para el año 2016, se generarán nuevos productos como son:

- Servicio de Catering para empresas.
- Servicio de Catering para eventos en General.
- Recorridos a pie hacia el Centro Histórico.
- Recorridos/alquiler de vehículo clásico.
- Paquetes turísticos a 17 destinos en Ecuador

De igual manera se han tomado medidas para la optimización del tiempo por cada uno de los empleados, con la finalidad de reducir los costos administrativos, diversificando productos y haciéndolos más competitivos, lo que generará un incremento en las ventas o al menos mantener el mismo nivel de ventas del producto Casa 1028.

Entre las medidas están:

Todo el personal de operación de Casa 1028, laborará 8 horas diarias.

Los turnos regulares y segundos recorridos se desarrollarán durante estas 8 horas laborales, evitando de esta manera la generación de horas extras.

Los días que no se tengan dobles turnos, el personal deventará las horas restantes con tareas en oficina direccionadas a la generación de ventas para dichos productos

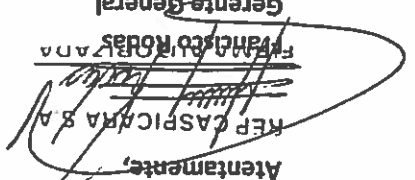
Los esfuerzos en publicidad estarán enfocados en los nuevos productos, así como en los paquetes base de la Agencia 4 Destinations.

Los paquetes de la agencia 4Destinations estarán enfocados en 4 paquetes base:

- Full Day Bosque Nublado Noroccidente – El Sendero de las Nubes.
- Full Day Provincia de Imbabura – La Provincia de los Lagos.
- Full Day Quito – Los Venidos del Centro.
- Full Day Antisana - Chagras y Páramo.

A manera general, para el año 2016 se tomarán medidas para optimizar el recurso humano en función de optimizar el tiempo hombre. La generación de subproductos nos permitirá enfocar esfuerzos en impulsar dichos subproductos.

Agradezco con el apoyo brindado para el mejoramiento y crecimiento de la empresa Repcaspicara. S.A.

Atentamente,
REP CASPICARA S.A.

Francisco Rodas
Gerente General

Representaciones Caspicara S.A.