

INFORME DE GERENCIA

Quito, Marzo 20 del 2015

Señores socios de Worturcia Cia. Ltda. A través de la presente me es grato poner a su consideración el informe de mi gestión del Eja. De enero al 31 de diciembre del 2014; Considero oportuno hacer las siguientes puntualizaciones sobre los resultados económicos.

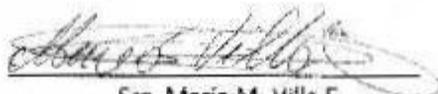
Como es de su conocimiento señores socios de la Compañía Worturcia, ha sido un periodo muy difícil, precisamente en este año con mayor énfasis se viene experimentando los efectos negativos de la recesión económica y nuestro país no es la excepción, esta situación no solo afecto el turismo receptivo, es en forma general a todo negocio.

En este año hemos concretado alianzas estratégicas con Agencias de Viajes, Hoteles empresas de transporte y mayoristas de turismo. Específicamente en Galápagos, Cuenca, Guayaquil, Esmeraldas, Tonsupa y más provincias, se logró muy buenas tarifas, pero como es su conocimiento el turista nacional en su mayoría no utilizan los servicios de Operadoras u Agencias de Viaje y adicionalmente hemos contactado y negociado con una empresa Mexicana Para vender el TOUR por nueve días y ocho noches visitando México, Taxco, Cuernavaba y Acapulco, por cierto con buenos precios Land Tours, desafortunadamente el precio de los TKT. Fueron demasiado caros, es decir entre 900.00 y 1000.00 por cada TKT en el mes de diciembre, costos que no nos permitieron efectivizar dicha venta a grupos.

Considero que las empresas mayoristas tienen costos especiales tanto en TKT así como en los Land Tours, es decir de plano nos desplazan, la competencia estimo ganara un cien o ciento veinte por Pax y no más, presumo que el volumen le deja alguna utilidad.

En cuanto a la situación financiera de la empresa; espero de su comprensión y tomen con tranquilidad, consientes del arduo trabajo y gestiones realizadas. Los resultados del ejercicio económico, del periodo antes mencionado; señores socios planteo la necesidad de aportes considerables y con mucho trabajo podemos sacar adelante la agencia, es mas requerimos de la oportuna colaboración de todos quienes hacemos la empresa, para recuperar en la medida de las posibilidades las pérdidas de USD. 15.986.66 se debe principalmente a la falta de ventas, tanto de paquetes turísticos, así como de TKT. Aéreos para sufragar los gastos mensuales que obligatoriamente debemos incurrir. Gastos inevitables como Pago de Licencia Anual de Funcionamiento, sueldos y beneficios de ley, aportaciones al IESS y consumos se servicios públicos propios de la naturaleza de la empresa. Sinembargo el Lic. Manuel Cruz asume esta perdida enjugando con los prestamos del periodo para que la empresa continúe.

Espero que en el presente ejercicio económico, es decir en el año 2015 logremos vender los paquetes a turistas nacionales y extranjeros en los diferentes países del mundo, incluido los paquetes a México.



Sra. María M. Villa E.

GERENTE