

Quito,20 de Marzo del 2020

Señores

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito-Ecuador

De mi consideración:

A continuación y de acuerdo a las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías de la República del Ecuador detallo mi informe sobre las actividades cumplidas dentro de la Compañía durante el ejercicio económico 2019.

1) Presupuesto- Ventas

Al inicio del 2019 se fijó como presupuesto de ventas **USD.500.000.00** y se hicieron acciones de ventas, mercadeo y operativas puntuales y focalizadas durante el año 2019 con el fin de llegar al objetivo propuesto.

2) Presupuesto- Costos

Al inicio del 2019, y como continuación de las políticas tendientes a optimizar la relación de costos sobre ventas, se observa que el porcentaje de margen se mantuvo en los niveles presupuestados como resultado de un trabajo puntual con cada uno de los proveedores a fin de obtener buenas negociaciones.

3) Presupuesto- Gastos Administrativos

Los gastos administrativos se mantuvieron en los rangos fijados en el presupuesto para el año 2018; sin embargo se fijaron algunas acciones puntuales:

- Sueldos, fueron mantenidos de acuerdo a lo que se presupuestó; sin embargo en el total subieron resultado de las nuevas contrataciones que se realizaron en este año,
- Gastos de publicidad, y difusión de los servicios como capacitaciones, cursos de licencias y exámenes.
- Es decir se trabajó en hacer acciones de mercadeo, comerciales y operativas que permitan a la compañía ir recuperando sus niveles de ventas.

4) Aspecto Laboral

En el año 2019 se contrató 1 persona adicional en contratos por honorarios por la demanda de más clases, así se pudo hacer con mayor rapidez y eficiencia los cursos aumentando nuestra calidad.

5) Propuesta sobre el destino de las utilidades

Con los resultados obtenidos el destino de las utilidades después de participación a empleados es el siguiente:

- 5.1 Se dará cumplimiento del 10% de la reserva legal, y
- 5.2 Se sugiere que el remanente sea capitalizado.

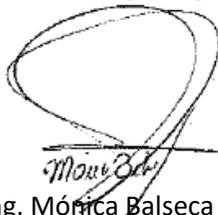
6) Recomendaciones a la Junta General

Sugerimos mantener el mismo nivel administrativo y en la parte de ventas y publicidad continuar con el impuestos, ya que estamos formando la marca en el mercado, para reforzarla, a demás continuar con las tramites para la obtención del permiso de licencias profesionales, para aumentar nuestros servicios y por ende las ventas.

Reforzar la parte de Ventas, Operativa y Contable de la compañía capacitando el personal actual y contratar personal adicional si es que es necesario a fin de que permita crecimiento en ventas sin desmejorar la provisión personalizada de servicios que como parte de la filosofía maneja la compañía; mirar al año 2019 como un año de oportunidades y consolidación de nuevos clientes que permita hacer acciones puntuales y globales tendientes al crecimiento en ventas y/o márgenes para la Empresa.

Muy atentamente,

EXPEDITIONTOURS S.A.



Ing. Mónica Balseca A.
Gerente General