

para instalar los nuevos sistemas y tener acceso a la información de la compañía todo el tiempo.

3. Negociación con AVIS.- de acuerdo a las metas propuestas a finales del 2012, se identificó la necesidad de concretar un acuerdo con una empresa rentadora de vehículos que permita la comercialización de este servicio complementario. Exitosamente, durante el 2013 se suscribió el convenio con la empresa AVIS para ofrecer su flota de vehículos a nuestros clientes.
4. Análisis de proveedores.- Se hizo una revisión integral de los proveedores y servicios que la compañía tiene contratados, en algunos casos se optó por mantener los mismos proveedores, en otros se decidió cambiar o buscar alternativas que mejore el servicio y optimicen los costos.
5. Impulso a Operadora de Turismo.- Durante el año se trabajó en capacitar al personal sobre Ecuador como destino turístico para de esta manera tener una visión más clara sobre los productos que pueden ofertarse al mercado extranjero. Además se inició el proceso de elaboración de una plataforma web para la comercialización de estos productos.

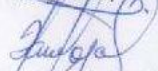
En función de la gestión realizada durante el año 2013 se obtuvieron los siguientes resultados financieros:

Existe un incremento del 41% de los Activos en comparación con los resultados del 2012, mismos que se ven reflejados en el aumento de liquidez y de la cuenta bancos así como el aumento de activos fijos (correspondientes a la compra de equipos y programas de computación). Por otro lado, un aumento del 29% de los Pasivos debido principalmente al crédito bancario obtenido con el Banco del Pichincha. La razón de liquidez está en 18.35% demostrando que la empresa goza de recursos disponibles y se encuentra en facultad de responder por sus obligaciones.

Adicionalmente se muestra un incremento sustancial del 73% en el Patrimonio de la compañía producto del aporte de los socios y de los resultados financieros del periodo. Si bien la utilidad del ejercicio fue menor que la del año 2012; la diferencia fue claramente invertida en mejoras para la compañía. Las ventas disminuyeron un 5% pero los costos y gastos igualmente fueron disminuidos en la misma proporción. Disminuyeron los servicios internacionales pero aumentaron representativamente los servicios nacionales demostrando que las estrategias planteadas dieron los frutos esperados.

Para el nuevo periodo se espera continuar mejorando, incrementar las utilidades a través de productos innovadores y diferenciados. Se sugiere a la Junta reinvertir las utilidades generadas, realizar las reservas legales y estatutarias según dicta la constitución de la compañía y establecer los nuevos objetivos empresariales, realizar un rediseño de marca comercial para darle fuerza al lanzamiento de los nuevos productos durante el 2014.

Atentamente,



Ing. Ramiro Rojas C.
GERENTE GENERAL

Quito, 28 de marzo de 2014

Señores
JUNTA GENERAL DE SOCIOS
SUVIATOUR
Presente:

Con la finalidad de dar cumplimiento a los estatutos de la empresa y conforme a las normas legales vigentes, se ha preparado el presente informe de Gestión del año 2013 con un resumen de las actividades más relevantes del mismo periodo.

El año 2013 fue un año de transiciones importantes para la compañía. Debido a los múltiples desafíos que se hicieron frente durante el 2012 y a las recomendaciones de la Junta para el periodo en referencia se realizaron las siguientes gestiones de alto impacto:

1. Auditoría de Gestión.- Como parte del procedimiento de mejoramiento se realizó una auditoría de gestión para evaluar el desarrollo de procesos y contabilidad. De esta evaluación se detectaron inconvenientes a nivel de procedimientos mismos que fueron absueltos. Se realizó un cambio de contador de planta por una empresa de servicios contables externos. Adicionalmente se planteó una reestructuración del área financiera con el fin de que los estados financieros ofrecieran información por líneas de productos y no por destino, como se había manejado anteriormente. Se rediseñó un plan de cuentas distinto para poner en ejecución en el 2014, así como una re-categorización de los servicios turísticos.
 2. Implementación de Nuevo Softwares y Hardwares.- Con el fin de llevar procesos más adecuados y automatizados se realizó la adquisición de un nuevo software contable, una actualización del sistema contable anterior pero con mayores módulos y personalización en manejo de grupos y pasajeros individuales, para poder llevar un mayor control y medición de los pasajeros que viajan con Suviatour. Esta mejora requirió de las diferentes áreas para llevarse a cabo, pues se analizaron los procedimientos de la Agencia y de la Operadora, procedimientos financieros, contables, de operaciones y ventas. Además se adquirió licencia para la reserva directa de boletos aéreos a través del sistema GDS Amadeus, lo que ha reducido considerablemente el tiempo de respuesta en reserva de boletos a nuestros pasajeros, así como la optimización de recursos de la compañía. Por otro lado se realizaron alianzas comerciales con diferentes compañías mayoristas, de seguros de viaje y representantes internacionales para el uso y capacitación sobre sus sistemas de venta, reserva y disponibilidad en línea, lo que ha constituido un gran avance en tiempos de operación y comercialización.
- Por otro lado, se realizó negociación con DATAFAST para el uso del equipo POS que permita el cobro con tarjeta de crédito con verificación por parte del Banco, evitando las llamadas de autorización y los riesgos intrínsecos de los cobros con dichos mecanismos. Además redujo de 15 días a 48 horas el flujo de efectivo de los cobros con tarjeta, mejorando nuestra liquidez.
- Se adquirió una impresora laser a color para la impresión en oficina de documentos, formularios, catálogos de productos, etc. También se adquirieron computadoras portátiles

