

Guilo, 15 de abril de 2015

Estimados Socios
ROMÁN MOSQUERA ASO. CÍA. LTDA.
Ciudad,

De mis consideraciones,

Una vez concluido el año fiscal 2014, me dirijo a Ustedes para presentar el informe anual de gestión. Sirvanse encontrar en documento adjunto.

Atentamente,

Verónica Román M.
GERENTE
ROMÁN MOSQUERA ASOCIADOS CÍA. LTDA. – ZONA TRAVEL ECUADOR



**INFORME DE GESTION
ROMÁN MOSQUERA ASOCIADOS CÍA. LTDA.
AÑO FISCAL 2014**

Antecedentes

1. Tras la apertura oficial al público el 05 de Mayo de 2008, una vez concluidos todos los trámites de constitución, afiliación y obtenida todas las permisos requeridos por las entidades que regulan la actividad turística y comercial en general, se dio inicio a las operaciones de la empresa, las mismas que vienen siendo ejecutadas de acuerdo a un organigrama funcional.
2. El entorno empresarial durante el 2014 no fue favorecedor de la empresa en comparación a 2013.
3. Se contrató dos personas para el área de operación tanto en counter como en comercialización y ventas.
4. La relación comercial con el principal cliente americano de la empresa, Overland Program (Massachusetts – EEUU), continúa consolidándose. Este fue el cuarto año de coordinación de servicios de manera exitosa por parte de ZTE para Overland Program. Overland envió el Agreement oficial nombrando como empresa coordinadora de servicios para su programa en Ecuador a Zona Travel Ecuador.
5. La empresa ha venido trabajando con los mismos proveedores para receptivo con los que mantienen buena relación comercial, y con algunos proveedores nuevos de emisor.

Balance Año 2014

1. La empresa viene cumpliendo con sus obligaciones mensuales tributarias y de seguridad social de manera oportuna y puntual como todos los años desde que inició su existencia.
2. La empresa registró pérdida este año en su balance anual de P&G.
3. El proceso de aumento de capital fue aprobado por la Superintendencia de Compañías como medida para equilibrar las pérdidas acumuladas de la compañía. Hasta el cierre del año se encontraba el asesor legal realizando los trámites pertinentes para la culminación del proceso.
4. La contratación del personal de operación y comercialización y ventas no fue adecuada por cuanto el desempeño de las dos personas no fue la esperada, generando gastos únicamente. Las dos personas renunciaron en diciembre.
5. Se detuvo la comercialización de productos de aventura por cuanto los proveedores con los que se ha trabajado ocasionalmente no cumplieron con el envío oportuno de documentos necesarios como requerimiento de la ley.
6. Se suprimió la relación de comercial con Ofertajes Mayorista de Turismo, de propiedad de Cristian Castro debido a que esta empresa incumplió en el pago de comisiones y procesos inherentes a su actividad comercial en cuanto a operación y respuesta de quejas de pasajeros que ZTE intermedió. Los montos adeudados por concepto de garantía de emisión de boletos aéreos así como de pago de comisiones son cuentas por cobrar que se espera salde esta empresa en el 2015.

7. En agosto de 2014 Overland Program confirmó el grupo para verano de 2015. La evaluación de servicios enviada por el coordinador del programa, fue en síntesis entre muy buena y excelente para la mayoría de servicios recibidos. El coordinador solicitó realizar cambios puntuales en algunos servicios y programas para el grupo del 2015, y realizar el cambio de itinerario suprimiendo el destino de Selva y disminuyendo el número de noches tanto en Quito como en Galápagos.
6. En enero de 2014 ZTE coordinó los servicios turísticos del programa para el grupo de Green Bay College – Universidad de Wisconsin, durante 4 días en selva, como programa piloto en turismo científico. Como parte de este programa se coordinó además una charla relacionada con el tema de visita, con la Universidad de las Américas de Quito. El resultado de la evaluación del programa fue favorable para ZTE, sin embargo, hubieron observaciones para el proveedor de servicios en la selva.
7. La empresa tuvo participación en capacitaciones, desayunos y cenas de trabajo y presentación de productos de las agencias mayoristas con las que trabaja.
8. La empresa entró al programa de agencias afiliadas para despegar.com. Sin embargo, la empresa continúa con una web site que no cumple con los requerimientos básicos para comercializar y vender.
9. No se ha podido firmar convenio con la UDLA para la operación de turismo científico, sin embargo, existe la total apertura de la Escuela de Hospitalidad y Turismo en participar en los programas de ZTE a cambio de una tarifa a determinarse en base al tipo de requerimientos.
10. En el período 2014 la empresa no ha tropezado con ningún problema de carácter administrativo, laboral ni legal, salvo con la calidad de personal contratado para el área operativa, comercial y de ventas.
11. Los libros societarios de la compañía se encuentran conforme las disposiciones legales de la legislación ecuatoriana.
12. La compañía sigue las políticas y legislación aplicable con respecto a disposiciones de propiedad intelectual.
13. Se han trazado objetivos futuros de la compañía que han sido expuestos en el presente informe y que se deben cumplir durante el presente año.

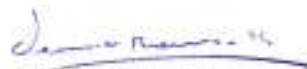
Objetivos 2015

1. Renovar nombramientos de gerente y presidente. Si la junta de socios no considerare necesario el cambio, se mantendrán las mismas personas en dichas posiciones.
2. Cambio de productos. Concentración en la intermediación de venta para Galápagos así como para Miami y Orlando. Considerando la coyuntura actual, la empresa debe centrarse solo en dos productos.
3. Continuar con la maximización de recursos y minimización de costos para continuar operando mientras se concretan los negocios propuestos a mediano y largo plazo (mercado receptivo). Se debe rentar la oficina actual debido a que el espacio está siendo subutilizado (solo 2 personas trabajando en horario de la tarde) y buscar una oficina pequeña. Para esto es necesario realizar una adición en las actividades comerciales en el RUC. Y no se contratará personal operativo.

4. Fidelizar en mayor porcentaje al cliente Overland una vez que esta empresa ha confirmado el agreement con ZTE.
5. Renovar la imagen corporativa de la empresa. Cambio de colores corporativos, logo y eslogan. Renovación de la web site para hacerla más dinámica y que genere ventas en emisiva.
6. Operación de productos receptivos para que venta en EE.UU. a través del contacto comercial de Lorena Dávalos. ZTE solo operará pero no comercializará ningún producto. Los productos a comercializarse son dirigidos a tercera edad. Se espera que este contacto comercial promueva la venta de programas para campamentos de verano y para turismo científico.
7. Desafilarse de la CAPTUR hasta junio 2015 que es el mes en el que se debe pagar la renovación de la LUAE.

Se sugiere a la Junta de Socios tomar las decisiones pertinentes para el cumplimiento de los objetivos planteados para el 2015, así como apoyar la gestión a realizarse durante este nuevo año. Las reuniones desde esta fecha en adelante, deberán continuar siendo efectuadas una al final de cada mes para la evaluación y toma de decisiones, como se han venido dando así como la colaboración permanente de los socios.

Atentamente,



Verónica Román Mosquera
GERENTE
ROMAN MOSQUERA ASO. CIA. LTDA. – ZONA TRAVEL ECUADOR