

Quito, 14 febrero 2016

Sres.: JUNTA DE SOCIOS DE EQUARROOTS OPERADORA DE VIAJES Y TURISMO GABIRAI TOURS C.L.

Presente.-

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes de la Superintendencia de Compañías presento a la Junta de Socios el informe de la gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2015.

INICIO DE OPERACIONES

Como es de conocimiento de los socios, en el mes de febrero se iniciaron las actividades de la empresa con el establecimiento de la empresa en el local ubicado en la calle José Figueroa y Francisco Pacheco, sector Cotacollao.

PERSONAL CONTRATADO

Se procedió a contratar una persona para la ayuda como mensajero/personal de operaciones, sin embargo en el mes de julio se tuvo que prescindir de sus servicios por el gasto injustificado que representaba.

SERVICIOS CREADOS

En el mes de marzo se procedió con la finalización de la página web, creada y administrada por la empresa.

Además de crear el tarifario de los servicios que ofrece la empresa a nivel nacional e internacional.

CONTRATOS CON TERCEROS

En el mes de abril se procedió realizar contratos con varios mayoristas para la comercialización de los productos como agencia de viajes.

En el mes de junio se procedió con el contrato del servicio de Amadeus para la venta directa de boletos aéreos, contrato que será renovado en este año en el mes de Junio, dicho servicio es gratuito siempre y cuando se cumpla con la compra mínima de espacios al año.

Contratación de servicios con consolidadoras para emisión de boletos con registro de comisión por cada venta y de acuerdo al contrato que se realizó con dicha empresa. Las comisiones varían todos los meses y va de acuerdo a cada aerolínea.

VENTAS

A partir de los meses de Mayo hasta el mes de diciembre se registraron ventas. La mayor parte de ellas y de acuerdo al balance general son ventas de boletos aéreos. Al ser una empresa nueva y con el objetivo de aperturar mercado se procedió a no realizar cobros de fee de emisión o facturación de servicios adicionales, así como también para llegar al objetivo establecido por la compañía Amadeus, solo se procedió con el cobro de comisiones.

Sobre la venta de tours o viajes empaquetados, todas tuvieron un margen de ganancia establecido por las mayoristas y que está reflejado en el balance.

INVERSIONES EN MARKETING

Se invirtió un monto en marketing digital (Facebook y wix) y también marketing impreso (flyers y tarjetas de presentación) para abrir mercados como colegios y empresas.

INCREMENTO DE ACTIVOS

Debido a la inseguridad de la empresa en el sector en el que se encuentra se procedió a invertir en seguridad de las puertas lanford.

En cuanto a los activos fijos, se procedió a la adquisición de nuevos activos con el fin de hacer una mejor oferta visual para atraer clientes potenciales.

EVOLUCION DE LA COMPAÑIA

Para el 2016 se espera mantener los clientes del 2015 y aumentar las ventas con nuevos clientes, además se cobrara fee de emisión en todas las compras de los boletos aéreos, de esta manera se asegura un ingreso regular rotativo fijo.

Por otro lado, se procederá con la contratación de personal "free lance" con el objetivo de aumentar ventas sin necesidad de incurrir gastos.

OPERACIONES CELEBRADAS

Durante todo el año no se realizaron préstamos por parte de la empresa.

CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS

De acuerdo a las normas establecidas por el Ministerio de Turismo y del Municipio, todos los permisos necesarios para el funcionamiento estuvieron al día, así como a la fecha las obligaciones laborales y pago de seguridad social.


Gabriela Paulina Gavilanes Reinoso
GERENTE GENERAL