

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA AZUAY TRAVEL CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018

Señores Socios de Azuay Travel CIA. LTDA., dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General, pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la empresa Azuay Travel durante el ejercicio económico del período 2018.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2018

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de diciembre del 2018, hemos conseguido llegar al 75% de las ventas del mismo período del año 2017, es decir, existe una reducción del 25% de los ingresos, esto debido, al incremento de la competencia en el sector de las agencias de viajes, el cambio de localidad, que ha perjudicado el incremento de ventas; y, el retraso en la implementación de los servicios de operación turística, por la reducción de la base de clientes, supuso un decrecimiento sostenido.

Como solución a esta disminución en las ventas y con el fin de evitar una pérdida mayor de recursos, se analizará durante el primer semestre, la pertinencia de mantener el cargo de Counter Internacional, o deberá ser eliminado.

A pesar de ello, existió una reducción de los gastos, sin incluir al personal, en un 22%, sin embargo, ésta no fue suficiente para evitar la pérdida del ejercicio generada, lo cual, demuestra que la principal causa de la pérdida fue la falta de sostenibilidad en la generación de las ventas, por consiguiente, es necesaria una estrategia agresiva para la recuperación de estos valores.

Estas situaciones provocaron que exista una pérdida de 5 707,00 USD, la cual se proyecta que será recuperada en un período de dos años, al implementar un proceso de reestructuración de personal e incluir varios servicios, tales como: Trámites de visa a diversos destinos, paquetes promocionales de operación turística y el apoyo monetario de los socios, con el fin de sobrellevar esta situación y poder salir adelante con los objetivos planteados.

A pesar de esta situación, se puede observar que los gastos han sido manejados de una manera eficiente, evaluándose sobre todo la pertinencia y cuantía del gasto, evitando gastos excesivos; pero, sin perder la eficacia y eficiencia de las operaciones efectuadas.

Los esfuerzos de la administración al haber invertido en mayor personal, no surtieron los efectos esperados y es necesario la ejecución de un recorte del mismo, para conseguir el equilibrio financiero y económico necesario para generar estabilidad en la empresa.

Así también, se debe buscar el incremento de ventas a través del producto corporativo, el cual consiste en la presentación de un producto personalizado directamente a empleados de entidades públicas y privadas. Si bien la pérdida involucra un retroceso en la estabilidad de la entidad, esta ha sido sobrellevada en conjunto con los socios y sabemos que una vez estabilizada y reestructurada, nuestra empresa podrá mantener una rentabilidad adecuada y exponer un crecimiento sostenido.

Los objetivos conseguidos durante este período, gracias al esfuerzo desplegado por la Gerencia y Presidencia, hablan sobre, haber incluido clientes corporativos dentro del portafolio, mejorar la respuesta de cotizaciones y ventas y sobre todo mejorar la calidad de atención al cliente por parte del personal de la entidad.

En lo referente a la situación financiera y económica de la compañía representada en el Balance General, se incrementó el endeudamiento con los socios de la misma, dado que a este valor le corresponde 5.199,51 USD, lo que representa un 46,31% del total de pasivos de la entidad; es decir, el apalancamiento está dado por los pasivos a corto plazo, sugiriéndose, además, que este valor sea capitalizado con el fin de solventar el patrimonio de la entidad; el cual al momento es un valor negativo de 5.581, 24 USD.

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración, a espera que los socios determinen la capitalización de los valores aportados en especies.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2018, dentro del ámbito laboral, se mantuvo el incremento de personal con el fin de cubrir nuevos nichos de negocios, sin embargo, no se pudo conseguir que este apoyo adicional, se ocupe de las labores de operación turística y ventas corporativas, por cuanto, se mantuvieron tareas referentes al tráfico internacional, que, si bien liberó tiempo para una mejor negociación con los clientes, no consiguió la rentabilidad esperada para mantener este cargo, tal como se indica en las recomendaciones a continuación indicadas.

4.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018

La administración recomienda la capitalización por parte de los socios de los valores por concepto de contribuciones en especies, con el fin de cubrir el índice de endeudamiento de la entidad y efectuarlo durante el primer semestre del año, dado que, han sido varias ocasiones en las cuales se solicitó se realice este procedimiento.

Se recomienda, una campaña publicitaria agresiva a través de redes sociales y visitas corporativas para mejorar la receptividad del mercado sobre la agencia, sin dejar de cuidar la estrategia de referidos que durante este año ha permitido generar un crecimiento de la entidad.

Se debe aplicar el proceso de incremento de ventas corporativas durante el año 2018, de manera inmediata y con alta prioridad, encargando esta labor, durante un tiempo establecido, al personal contratado y, en caso de mejorar la receptividad y ventas de estos productos, mantener o eliminar el cargo creado.

Estas estrategias permitirán recuperar la pérdida generada en este período durante los dos años siguientes, estabilizar a la entidad y generar rentabilidad a partir del 2021.

Con la aplicación de estas recomendaciones y las acciones tomadas durante este período, se establecerá un crecimiento sostenido, a partir de la pérdida generada, buscando una estrategia agresiva de ventas y de atención al cliente, con el fin de expandir las líneas del negocio y fidelizar a los clientes actuales.

Es todo lo que puedo informar en honor a la verdad.

Atentamente,



Álava Bernal Alegría Isabel
GERENTE GENERAL
AZUAY TRAVEL CIA. LTDA