

INFORME DE GERENTE

A LA JUNTA GENERAL DE METROPOLITAN TOURING DE GUAYAQUIL AGENCIA DE VIAJES S.A.

Con fecha Octubre 4 de 1993, asumí el cargo de Gerente General de la compañía; una de nuestras primeras acciones fue la de evaluar la situación de la compañía, encontrándonos con problemas en las áreas de ventas, financiera y administrativa.

En coordinación con la Vicepresidencia de Tráfico y Ventas de Metropolitan Touring Quito, se procedieron a realizar cambios e implementación de nuevos procedimientos que nos permitan un mejor desenvolvimiento de nuestras labores, así como un control adecuado de todas las transacciones de las distintas áreas de la compañía.

A continuación presentamos un análisis comparativo de los resultados y ciertas cuentas del Balance General al 31 de Diciembre de 1993 y 1992.

	1992	1993	VAR. %
VENTAS OPERACIONES	615.041.425	921.183.125	49.78
COSTOS Y GASTOS OPERAC.	648.364.440	847.681.989	30.74
INGRESOS POR COMISIONES	306.157.802	327.512.738	6.98
GASTOS DE ADMIN. VENTAS	332.947.636	454.128.073	36.40
GASTOS FINANCIEROS	69.477.960	84.423.067	21.51
PERDIDA DE EJERCICIO	117.584.309	148.889.357	26.63
CUENTAS POR COBRAR-CLIENTES	331.249.342	234.558.393	-29.00

Las variaciones que se muestran en el cuadro anterior se explican como sigue:

El incremento de las ventas del Departamento de operaciones se debe a los cambios realizados en esta área, se exigió un mejor control de ingresos, de tal manera que la facturación se realice mes a mes y una mayor observación en los costos.

Los ingresos por comisiones solo crecieron en el orden de 6.98% ya que no se estaban trabajando nuevos clientes, es así como a partir de nuestra gestión se programa visitas a nuevos clientes con la participación de free lance y sus resultados se muestran en la ventas de los últimos meses del año.

En relación con los gastos administrativos podemos indicar que se trató de disminuir costos en relación al año anterior, pero el efecto inflacionario que atravieza nuestro país nos llevó a un incremento del 36.40% en relación con 1992, el mismo que guarda relación con el índice por inflación.

1994

Los costos financieros se vieron incrementados por la contratación de nuevos créditos por cuanto la compañía se encontraba sin liquidez producto de problemas en recuperación de cuentas por cobrar. En Febrero de 1994, se consolidó los préstamos bancarios bajo una sola obligación de S/. 200. millones a dos años plazos, con amortizaciones mensuales de S/. 9. millones aproximadamente e interés fijo del 40%.

Durante 1994, se está procediendo a realizar una evaluación de todas las personas que laboran en la compañía, con el propósito de establecer su capacidad y producción, con el fin de tener solo el personal necesario y capacitado, en Octubre de 1993 la compañía contaba con un personal de 42 personas, actualmente tiene 32.

Sobre el rubro cuentas por cobrar clientes, podemos indicar que en el mes de Diciembre de 1993, se inició un trabajo de análisis detallado de esta cuenta, encontrándonos con problemas de cuentas pendientes de cobro de hasta un año, todos estos casos con problemas fueron entregados a nuestro abogado para la respectiva gestión, obteniendo un resultado favorable, recaudando un valor de S/ 15.676.775. De este trabajo también se estableció que existían cheques protestados por ventas del año 1992, por un valor de S/. 22.869.304, los mismos que son incobrables, obtandose por cargar a resultados estos valores.

En relación con la cuenta por pagar a Metropolitan Touring Quito, en Junio de 1993, se conciliaron las cuentas y se estableció un plan de pagos, consistente en el 20% del total de la facturación de operaciones. Desde Julio a Diciembre de 1993 se han cancelado la suma de S/. 76.887.325, y de Enero a Marzo de 1994 S/.43. 802.212.

En lo que respecta a las proyecciones para 1994, se estima que estaremos en el siguiente orden:

BOLETOS NACIONALES	U.S.\$.	335.305
BOLETOS INTERNACIONALES		1.030.287
TURISMO NACIONAL		478.615
TURISMO EMISIVO		320.199

Estimamos estos valores en base a un trabajo de ventas muy exigente. a través de la captación de nuevas cuentas ofreciendo el servicio corporativo.

En síntesis se esta realizando un trabajo de reestructuración total de la compañía con miras a una mayor producción a menor costo.

27 302 1994

Solo me resta agradecer por la confianza brindada para Gerenciar
vuestra empresa y pedir el apoyo total de todos ustedes en los
planes de reestructuración de la compañía para un mejor servicio
al nuestros clientes.

Atentamente,



SRA. MARINA ROLDOS DE MERINO
GERENTE GENERAL



2000 1994