El inicio de tus sueños.

INFORME DE GERENCIA

AGENCIA DE VIAJESINTER OPTION TRAVEL CIA. LTDA.

1.- Para poder iniciar las actividades comerciales de la agencia de viajes, desde el mes de mayo 2017 conforme lo estipulan los documentos legales en las entidades gubernamentales y se han obtenido todos permisos y licencias como:

1.1.- Servicio de Rentas Internas (SRI).- en la que se ha obtenido el número de RUC y se realizan las declaraciones mensuales de IVA y Renta.

1.2.- MUNICIPIO DE QUITO.- Se obtuvo el número de la Patente – RAET y la Licencia Única de Actividades Económica (LUAE).

1.3.- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).- Se obtuvo el Número Patronal para las afiliaciones del personal.

1.4.- SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑIAS.- Presentación de Balances anuales y obtención de certificados de Cumplimiento.

1.5.- QUITO TURISMO.- Obtención del Registro de Turismo.

1.6.- Sociedad de Autores de Ecuador (SAYCE).- Obtención de la Licencia de uso de los repertorios musicales administrados por la asociación general de autores y compositores ecuatorianos.

Con la obtención de estos documentos y permisos, se cumple con todos los requisitos para el normal funcionamiento de la agencia de viajes.

2.- Con fecha 01 de Junio del 2017, se le contrató al señor Andrés Maza temporalmente para que nos de soporte para publicidad en lo relacionado a redes sociales e internet, terminando el acuerdo el 31 de Agosto del 2017.

3.-Se vio la necesidad de contratar un asistente de turismo y por recomendaciones se firmó contrato con la señorita Carla Cedeño que inició labores el 1 de Septiembre del 2017, pero por motivos personales presentó la renuncia voluntaria y dejo de pertenecer a la empresa el 28 de Febrero del 2018, se firma el Acta de Finiquito con una liquidación de haberes por un total de USD$ 390,00 (trescientos noventa dólares).

4.- Como fruto de la gestión realizada por la Gerencia General, se pudo ingresar como proveedora de boletos aéreos a Galápagos con la empresa **CONSORCIO SANTA CRUZ** Se les pudo dar un crédito de 15 días para la cancelación de los mismos, con el pago de los boletos utilizando las tarjetas de crédito de los accionistas.

5.- En el mes de Junio se firmó el contrato con Amadeus Ecuador Global S.A. para la utilización del sistema de reservas aéreas.

6.- En el mes de junio se adquirió el dominio y página web institucional para realzar la imagen corporativa de la empresa en el medio turístico.

7.- En el mes de octubre se logró conseguir el contrato directo con Assist Card, obteniendo mejores tarifas y condiciones para ofrecer asistencia al viajero.

El inicio de tus sueños.

8.- Por motivo de la navidad se realizó una reunión familiar con los empleados y colaboradores, hubo brindis, picaditas y se les entregó una canastilla navideña, solicitándoles colaboración para el 2018.

9.- Se puede evidenciar en los estados financieros que al término del ejercicio económico 2017, existe un perdida total de USD $2505.57, debemos tomar en cuenta que son 7 meses de vida de la agencia y se podrá ver mejores resultados para el 2018 cuando ya se cumpla por lo menos 1 año de gestión.

10.- Los balances arrojan que por gastos iniciales de apertura de la agencia como muebles y equipos de oficina, trámites de registro y constitución de la agencia existe un monto de USD $ 2925,54 que está en la cuenta PRESTAMO ACCIONISTAS; este monto deberá ser devuelto a los accionistas en un plazo de 1 año pues así lo estipulan las leyes tributarias.

PLAN ESTRATEGICO 2018

1.- Para el 2018 como gestión para el incremento de ventas en la agencia, se ha iniciado conversaciones con la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso Ltda. para ingresar como proveedor de boletos aéreos para el personal y tener ventas fijas.

2.- Se está trabajando en el incremento de nuestra base de clientes a los cuales se envía diariamente publicidad de los servicios y productos que ofrecemos.

3.- Se está enviando cartas de presentación de la agencia a diferentes empresas y se realizará visitas personales para tratar de conseguir otra cuenta corporativa que genere ingresos fijos mensuales como por ejemplo la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andalucia.

4.- Se realizará publicaciones a través de las redes sociales (face book, whats app, Messenger) y en determinadas temporadas con publicidad especifica pagada con el fin de que nuestros servicios sean conocidos por mayor cantidad de usuarios.

5.- Se negociará con Mayoristas, Operadores y Consolidadores con los cuales se ha tenido mayor volumen de ventas, para obtener mejores comisiones y condiciones de pago, lo mismo que ayudará a obtener mayores ingresos para la agencia.

6.- Realizar pos-venta a los clientes que ya viajaron y utilizaron nuestros servicios, con el fin de tener una retroalimentación de la experiencia de su viaje y a la vez solicitar recomendación a sus familiares y conocidos.

7.- Se está generando negociaciones con personas que tienen el interés de trabajar como free lance de esta manera llegar a más clientes y obtener mejores ingresos.

Susana Ayala Almeida
GERENTE GENERAL