31328

Señores Socios:

Me permito presentar el informe de labores desarrolladas por Vaztours Cía. Ltda. Durante el año 2003:

SITUACIÓN GENERAL:

En primer lugar, es preciso hacer un análisis de las diferentes situaciones que se han presentado durante el año 2003 y que de forma directa o indirecta han afectado al turismo en general:

1.- La situación económica del país que con la posición de un nuevo Gobierno que siempre creó un ambiente de incertidumbre total, propició un estancamiento de muchas actividades económicas y obviamente la del turismo.

2.- El estallido del conflicto bélico entre Irak y EE.UU., acontecimiento que por su propio peso y trascendencia originó un gran descenso en el turismo hacia muchos destinos y principalmente al de USA que es uno de los más vendidos en nuestro medio.

3.- La presencia de la terrible enfermedad de la neumonía atípica (SRAS) la misma que al ser sumamente contagiosa produjo un nerviosismo y por ende una baja considerable en los viajes.

4.- La puesta en vigencia a partir del 03 de agosto de una visa para los ecuatorianos que ingresen a cualquier país de la Comunidad Schenguen, disminuyó notablemente el numero de viajeros a esos países.

5.- Como producto de todas estas situaciones anteriores, la "Temporada Alta" que debía iniciarse desde finales de junio y en el mes de julio se mantuvo rezagada, el mercado estaba totalmente dormido, razón por la cual las Aerolíneas y Operadores de Turismo se vieron obligados a realizar una baja sustancial de tarifas aéreas y paquetes turísticos con el fin de motivar los viajes. Esta baja de precios, si bien ayudó a despertar el turismo vacacional, también trajo consigo una disminución de ingresos para las Agencias, siendo el trabajo para obtenerlos el mismo.

5.- El golpe final para las Agencias de Viajes fue la baja de comisiones de un 6% a un 1% por parte de las Aerolíneas COPA y CONTINENTAL.

En general, esta situación de la Aviación a nivel mundial ha hecho que las Aerolíneas en lugar de ser las principales aliadas de las Agencias de Viajes, se conviertan en nuestra más grande competencia, y al ser ellas las dueñas del producto que la Agencia ayuda a vender han instaurado una serie de estrategias para venderlo directamente: tales como sacar tarifas promocionales super económicas que SOLO pueden ser emitidas directamente en la oficina de la Aerolínea, igual cosa ocurre con las que asoman en el Internet: la Agencia no puede emitirlas.

SITUACIÓN INTERNA DE VAZTOURS CIA. LTDA.

Hablando ya de la situación particular de VAZTOURS en el año 2003, ha sido una año sumamente duro en todo sentido, para mejorar hemos tenido que:

a. Hacer un ordenamiento del manejo económico e ir afrontando un sinnúmero de deudas pendientes y notas de débito por parte de la IATA.
b. Actualizar varios permisos y licencias de funcionamiento que no se las había tramitado por muchos años, con las debidas multas.
c. Conseguir un personal idóneo para que labore responsablemente en la Agencia.
d. Un punto muy importante de nombrarlo es que nos ha tocado reconstruir una imagen muy deteriorada de la Agencia en cuanto a los servicios que puede proporcionar, la falta de seguridad al trabajar con Vaztours, inclusive por parte de ciertas empresas del mismo Grupo no se hizo esperar, esta labor de "ganarnos" nuevamente la confianza y el apoyo de muchos clientes, no ha sido fácil ni rápido, particularmente pienso que este año ha sido el de sembrar nuevamente, el de darse a conocer ante amistades, empresas, colegios, etc, pues este negocio, a más de basarse en el excelente servicio, también depende de los buenos contactos que uno pueda tener.

Analizando y comparando cifras económicas de la compañía entre el año 2002 y 2003, se puede manifestar que el esfuerzo anteriormente

mencionado no ha sido en vano, como lo podemos apreciar en el siguiente cuadro:

	2002		2003	
INGRESOS COMIS.	86.338,92		56.284.89	
TRAMITES	0,00		7.982,43	
ING. POR SERVICIOS	0.00		9.727.48	
TOTAL :	86.338,92	100%	73.994,80	100%
- COSTOS Y GASTOS -	82.467,03	96%	- 69.726.06	94%
UTILIDAD :	3.871.89	4%	4.268,74	6%

Es decir, que con menos ingresos se ha logrado una mayor utilidad, dándole mayor rentabilidad a la empresa y sobre todo se ha tratado de minimizar al máximo los gastos de administración y ventas en vista de la dura situación de liquidez generada en la administración anterior.

Dentro de los logros obtenidos durante el año 2003 puedo nombrar el que hemos conseguido afianzarnos bien en un mercado muy tembloroso por todas las situaciones nombradas anteriormente y en el que ya algunas Agencias han cerrado ya sus puertas.

Con mucha dificultad hemos conseguido cambiar la mentalidad del cliente cuencano, el cuál estaba acostumbrado a que todo se lo haga de favor, sin reconocer ningún valor por los servicios obtenidos y hemos cobrado cargos por la amplia gama de servicios que la Agencia ofrece llegando a un monto de usd 9.727,48 en el año 2003.

También, el 1º de octubre se firmó el 1º el convenio entre Grupo Global , del cuál somos parte, y la firma Amadeus, con lo cual empezaremos a gozar de más beneficios de los que actualmente ya tenemos como han sido el cobro de comisiones e incentivos especiales para las Agencia del Grupo, así como el tener una presencia importante en los aeropuertos internacionales de Quito y Guayaquil con nuestras oficinas de despacho a pasajeros.

Por otro lado, el ambicioso proyecto de empezar ya con una Operación de Turismo Receptivo en conjunto con otras Agencias del Grupo Global, no se logró concretar ya que en las reuniones para ir cristalizando esta idea siempre faltaba al menos una de las partes interesadas, sin poder llegar a tomar decisiones finales muy importantes y quizás uno de los motivos fue que todo se centralizó en Quito, haciéndose a veces imposible y oneroso poder llegar a esa ciudad para asistir a dichas reuniones.

El proyecto sigue en pie pero más bien de una manera individual, pues a veces se vuelve difícil llegar a un consenso entre varias personas, cada una velando por sus propios intereses.

Pido a la Junta se analice la posibilidad de que se me autorice a realizar una visita y establecer contactos con algunas de las Universidades en EEUU, las cuales muestran muchas apertura a mandar a grupos de profesores o estudiantes a otros países, aprovechando la coyuntura del trabajo de mi padre, que es justamente con algunas Universidades de Norteamérica.

De igual manera propongo se analice la posibilidad de presentar un estudio de costos versus beneficios, el mismo que estará encaminado a la apertura de una sucursal de la Agencia en la parte sur de la ciudad, como punto de atención y venta, logrando de esta manera ubicarnos en un sector que no cuenta con este servicio y así incrementar los niveles de utilidad, al mismo tiempo que aprovecharíamos el cierre de varias Agencias de Viajes y nos afianzaríamos aún más en el mercado.

RESULTADO ECONOMICO Y DESTINO DE LAS UTILIDADES:

El análisis del Balance indica que del año 2003 hay una utilidad líquida antes de participación a empleados e impuestos de USD $ 4.268,74. De este valor el 15%, es decir USD $ 640,31 será necesario destinar para el pago de utilidades a los trabajadores, como dispone la ley laboral.

El impuesto a la renta correspondiente al año 2003 sera de USD $ 485,61 siempre que la Junta General de Socios resuelva capitalizar la totalidad el resultado

Tomando en cuenta que la utilidad neta es de USD $ 3.142,82 la Administración de la Empresa sugiere a los Señores Accionistas que se destine dicha cifra a la capitalización de la Empresa y así de esta

manera acogerse al beneficio tributario de pagar únicamente el 15% del impuesto a la renta en lugar del 25% habitual sobre el monto efectivamente invertido.

SITUACIÓN LABORAL:

Es necesario destacar en este informe la buena relación existente entre la empresa y sus colaboradores, la misma que ha favorecido para que se mantenga dentro de la misma un ambiente de cordiabilidad y respeto por lo que me toca expresar un sincero agradecimiento al personal de VAZTOURS CIA. LTDA por la la gran colaboración y la magnifica labor cumplida durante el año 2003

AGRADECIMIENTO:

Antes de concluir con este informe, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todos Uds., señores socios, por asistir a esta reunión y por el apoyo permanente brindado a lo largo del año.

Marta Díaz de Peña

MARTHA DIAZ GUILLÉN

GERENTE GENERAL