

INFORME DE GERENCIA GENERAL 2018

Ambato, 15 de Abril del 2019

Señores

SOCIOS DE LA EMPRESA “CANTABRIATUR CIA. LTDA.”

Señores Socios:

El informe de Gerencia General se va a referir a lo sucedido desde el 01 de enero de 2018 hasta el 31 de diciembre de 2018.

De conformidad con el “Reglamento para la presentación de los informes anuales de los administradores a las juntas generales”, procedo a describir a los señores socios la siguiente relación:

a) Cumplimiento de objetivos: La empresa Cantabriatur Cía. Ltda., está dedicada al desarrollo profesional de actividades turísticas, dirigidas a la presentación de servicios en forma directa o como intermediadora, utilizando en su accionar medios propios o de terceros para el desarrollo de las actividades dentro o fuera del país.

La empresa ha funcionado como asesora e intermediadora, porque hoy en día el cliente se encuentra a la expectativa de lo que sucederá en otros países que desean realizar los tours de turismo y no exponer vida humana o el aspecto económico.

- a. Se dispone de conexiones con sistemas computarizados, de conexiones vía Internet, tanto para estar en contacto con los clientes, como para las relaciones con los proveedores de servicios turísticos.
- b. Otra fuente de información consiste en la recopilación de mapas, manuales técnicos, guías y bibliotecas especializadas de folletos.
- c. También la empresa guardar información sobre los clientes para poder llevar a cabo determinadas campañas de marketing.
- d. Contamos con una adecuada comunicación con el viajero, de manera que trate de captar de la mejor forma posible las necesidades y expectativas que el cliente ha puesto en el viaje.

Cantabriatur se encarga de gestionar e intermediar la reserva, distribución y venta de productos turísticos. Aunque no sea imprescindible es importante, ya que permite acercar el producto al cliente y multiplica los puntos de venta. Realizamos esta función mediadora por ser agencias minorista, que materializan la reserva, el alquiler o venta de grupos de servicios.

El proveedor del producto turístico se compromete a suministrar a la agencia la información necesaria sobre sus servicios y a aportar los documentos o billetes que formalizan la venta.

La agencia se compromete a conocer y promover los servicios de sus proveedores vendiéndolos al precio fijado por los mismos. La agencia también se compromete a guardar o depositar el dinero recibido y liquidarlo con el proveedor.

El proveedor tiene el compromiso de abonar la comisión acordada con la agencia por la venta.

La empresa realiza una investigación permanente de los mercados para conocer las tendencias y necesidades de los clientes, así como las ofertas de la competencia, la creatividad o imaginación para diseñar nuevos productos que permitan a la agencia diferenciarse frente a la competencia, la calidad del servicio, que en este caso se suele basar en la adecuada elección de los proveedores y en el trato dado a los clientes, una adecuada gestión de los costes.

b) Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General: Se ha cumplido con las disposiciones de la Junta General cumplimientos de políticas y procedimientos.

c) Situación financiera: La situación financiera es normal para las compañías que están en actividades turísticas, en la empresa se ha tenido ventas de \$104.258,10 dólares de los Estados Unidos de América, y otros ingresos por \$ 6.110,02.; existiendo en gastos Administrativos \$106.055,73 dólares de los Estados Unidos de América, gastos Financieros \$ 243,53 dólares de los Estados Unidos de América, gastos No deducibles \$ 398,23 dólares de los Estados Unidos de América, por lo que existe una utilidad de \$ 3.670,63 dólares de los Estados Unidos de América.

Adentrándonos a los Estados de Situación Financiera manifestaremos que la empresa termina al cierre del periodo fiscal con un Activo total de \$ 90.344,88 dólares de los Estados Unidos de América, en Pasivos por \$ 30.249,91 dólares de los Estados Unidos de América; y un patrimonio por \$ 60.094,97 dólares de los Estados Unidos de América.

d) Utilidades: Se sugiere que la utilidad se arrastre como utilidad acumulada para el fortalecimiento de la empresa.

e) Recomendaciones: La empresa tiene como gobierno empresarial Presidencia, Gerencia y Operativo.

Recomiendo a la junta general que se autorice actualizar el paquete contable con la DINARDAP requisito indispensable presentar informes obligados por la Superintendencia de Compañías lo cual no se está realizando.

Realizar las ventas si es posible a corto plazo y disminuir el largo plazo, para obtener mayor disponibilidad.

Realizar los cobros a los clientes de forma inmediata.

- f) **Conclusiones:** Al existir un gran movimiento de ventas en éste año, la empresa está sujeta a enviar información a la DINARDAP (datos públicos) por vender a crédito, y enviar información a la Superintendencia de compañías cada tres meses de las ventas a crédito, lo cual no se está realizando el envío a la Superintendencia.

Se manifiesta la continuidad de la empresa en la actividad turística que la empresa viene efectuando.

Todos los movimientos están sustentados con todas las normativas legales que establece la Superintendencia de compañías y el archivo de los documentos se encuentra debidamente en orden para poder revisar inmediatamente.

Se augura en este año venidero éxitos para la empresa

Atentamente,



María Elena Lalama Robalino

GERENTE GENERAL

CANTABRIATUR CÍA. LTDA.