

47901

Quito, 18 de marzo del 2.005

AGENCIA DE VIAJES JET TRAVEL JETRAV S.A.

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.004

Señores Accionistas de la Agencia de Viajes Jet Travel Jetrav S.A.:

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias, pongo en su conocimiento el informe de las operaciones de la Agencia de Viajes Jet Travel Jetrav S.A., correspondiente al año 2.004.

En el año 2.004 el Ecuador tuvo un año excepcional en términos de crecimiento económico ya que el PIB registró una tasa de crecimiento del 6,9%. El favorable desempeño de la economía estuvo fundamentado en el sector petrolero, dado que las exportaciones de crudo fueron incrementadas gracias a dos factores fundamentales: por una parte, el funcionamiento del nuevo Oleoducto de Crudos Pesados OCP permitió aumentar nuestra oferta exportable y, por otra, el elevado precio del petróleo incrementó los ingresos a la economía ecuatoriana y permitió compensar la salida de divisas generada por el incremento también de las importaciones. De esta forma, la inflación anual al final del 2.004 registro un índice de tan solo un 1,9%, por lo cual los precios se mantuvieron más bien estables.

Todo este marco económico fue muy favorable para la economía nacional y también se vio una leve recuperación del Producto por habitante. Sin embargo, para el sector turístico, el incremento del precio del petróleo acarrió graves consecuencias para su desarrollo, puesto que el transporte aéreo se vio directamente afectado en sus costos y, consecuentemente, los pasajes aéreos tuvieron un alza significativa que produjo una reducción en la demanda de boletos aéreos.

Por su parte, las aerolíneas buscaron reducir aún más sus costos y en este sentido, adoptaron la modalidad de establecer cargos adicionales por combustible en los pasajes, redujeron su abanico de servicios y, especialmente, disminuyeron nuevamente las comisiones que pagan a las agencias de viajes que intermedian la venta de su producto.

En consecuencia, el entorno en el que tuvo que desempeñarse Jet Travel fue completamente adverso, por lo cual, como resultado de ello, se obtuvieron los siguientes resultados: frente a un total de ingresos de USD 190.568,75 se registró un total de costos y gastos de USD 201.951,27, produciéndose una pérdida de USD 11.382,52 en el ejercicio 2.004.

Es importante anotar que, con miras a dar cumplimiento a las metas establecidas para este año, en el ejercicio 2004 se incentivó la venta de paquetes turísticos internacionales frente a la de pasajes internacionales, debido a la mejor comisión pagada por los primeros, razón por la cual las comisiones de los paquetes internacionales (USD 9.955,90) sobrepasó por más del doble a la comisión ganada por los pasajes internacionales (USD 4.215,14).



Este incremento en la venta de paquetes refleja también el aprovechamiento de las ventajas comerciales que tiene con los productos de sus aliadas.

Adicionalmente, para enfrentar la baja de comisiones, Jet Travel trató de implementar el cobro de cargos por emisión de boletos, muy común en mercados extranjeros, pero dado que esta modalidad no fue adoptada como práctica generalizada por todas las agencias de viajes del mercado ecuatoriano, como debía ser, la competencia aprovechó de esta medida para ofrecer mejores ofertas a los pasajeros y dicho cobro adicional no pudo ser establecido permanentemente.

De aquí que los ingresos generados no fueron suficientes para cubrir los costos y gastos de la empresa, que cabe aclarar, fueron nuevamente sometidos a la mayor reducción posible.

En cuanto a las obligaciones de la empresa, tributarias, patronales y demás contribuciones propias de la Agencia, se encuentran al día.

Respecto al desempeño administrativo de esta Gerencia, todas las actuaciones han estado apegadas a los Estatutos y a las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas, realizando el mayor esfuerzo para obtener los mejores resultados en el competitivo mercado de viajes.

La perspectiva de la empresa para el año 2.005 se presenta también difícil, tanto más si consideramos que existen proyecciones de incrementos adicionales en el precio del petróleo que encarecerían más el transporte aéreo. Por ello, la empresa debería buscar nuevos canales de promoción y comercialización para incrementar la venta de paquetes turísticos internacionales, que debe seguir constituyendo el producto principal de la empresa, sin dejar de lado la opción de venta de boletos internacionales, a través de agencias consolidadoras que ofrezcan mejores comisiones por ventas. El establecimiento de nuevos ingresos también debería ser una meta, tratando de consolidar de alguna manera los cargos por emisión que se trató de implementar en el 2.004. Considerando la baja de comisiones vigente, es previsible que la generalidad de agencias de viajes establecerá esta medida como regla en sus negocios.

Para terminar, expreso mi agradecimiento a todos los accionistas de la Agencia de Viajes Jet Travel por la confianza depositada en mi persona para dirigir esta prestigiosa empresa.


Dra. Susana Suárez R.
GERENTE GENERAL

