

INFORME DE GERENCIA

“REPRESENTACIONES IRIGOYEN VEGA” GRAY LINE

ECUADOR

Paul Rivet y Jose Orton – Edificio Mokai
Quito — Ecuador

Estimados Socios:

A través del presente documento, y en cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, damos a conocer el informe de Gerencia y los estados financieros de la compañía Representaciones Irigoyen Vega Cía. Ltda. correspondientes al ejercicio económico 2018, y al mismo tiempo un informe de los puntos más relevantes de cada área de la compañía:

Entorno Económico

Ecuador se encuentra atravesando una importante crisis económica, que ha impactado en el desarrollo de nuestra actividad mediante el recorte de presupuesto del Estado para promoción turística internacional, cuyas acciones apoyaban de forma importante a la comercialización de nuestros servicios de turismo receptivo, y que para nuestros mercados objetivo las acciones de promoción se eliminaron prácticamente por completo

Lamentablemente, la compleja situación económica no es solo de Ecuador, sino también de toda América Latina cuyo crecimiento fue más lento que los años precedentes. A pesar de que el año 2018 fue un año de grandes desafíos, precio del dólar, devaluación de países vecinos de la región y la crisis económica que atraviesa nuestro país. Realidades que afectaron de sobre manera el turismo en el Ecuador al igual que la industria de, condiciones que han afectado sobre la demanda de viajes en nuestros mercados más importantes

Área Comercial

Por lo mencionado en el punto anterior, nuestras ventas e ingresos han caído cerca de un 20 % comparativamente con el año 2017, sin que eso signifique necesariamente una pérdida de clientes o una disminución de la participación de mercado, sino únicamente una reducción de la demanda de acuerdo con el entorno económico antes mencionado

Debido a que nuestro negocio se basa en el volumen de operación, una baja inclusive ligera en las ventas tiene un impacto amplificado en los márgenes

De acuerdo con el plan estratégico de marketing, volcamos nuestros esfuerzos además del mercado local en las OTAs (On Line Travel Agencies) que representan la mejor y más rápida forma para atacar mercados diferentes al de América Latina, donde hemos logrado importantes crecimientos y penetración, que fueron los que soportaron en cierta parte la caída del mercado más importante y no permitieron que se produzcan pérdidas en este ejercicio

Área Financiera

Debido a lo anteriormente informado, las finanzas de la empresa no se encuentran en su mejor momento, y a pesar de haber logrado operativamente durante el periodo respectivo un pequeño beneficio, mantenemos desde años anteriores obligaciones vencidas importantes, sobre lo cual se ha estado negociando alternativas y acuerdos de pago

Área Operativa

Las actividades se han desarrollado con relativa normalidad, y se mantiene actualmente la cantidad de recursos humanos que la empresa requiere para una normal operación

Área de RRHH

Se ha reducido levemente por decisión de los propios empleados, lo cual hemos aprovechado para re-organización interna y evitar más contrataciones en medio de un panorama incierto de ventas en los próximos meses

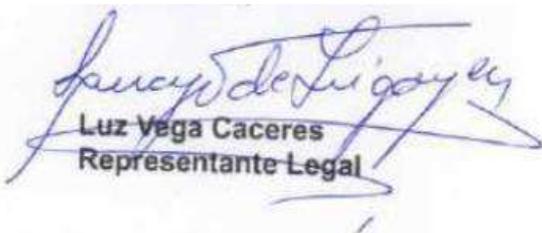
Debido a lo mencionado también, no se han podido llevar adelante ningún tipo de programas de mejoramiento, capacitación, motivación, etc. al personal de la compañía

Área de Sistemas

Se ha continuado mejorando los sistemas informáticos, y manteniendo lo existente, planteándose además algunas mejoras para el próximo periodo que son necesarias para lograr un mejor manejo interno de información en todas las áreas.

Es todo cuanto podemos comentar por el momento, información que junto con los documentos anexos contables, queda en sus manos para su aprobación y observaciones o sugerencias respectivas

Atentamente,



Luz Vega Caceres
Representante Legal

Quito, 01 de Abril de 2019