

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE LA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO INTERNACIONAL ROCATRAVEL CIA. LTDA. CON RELACION A LOS ESTADOS FINANCIEROS POR EL AÑO 2.012

En cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos de la Agencia de Viajes y Turismo Internacional ROCATRAVEL Cia. Ltda, en el Art. Décimo Sexto, literal C, tengo a bien poner en conocimiento de los señores socios, reunidos en Asamblea Extraordinaria, previamente convocada, el Informe Económico correspondiente al año fiscal 2.012.

Las agencias de viajes, en general y especialmente en nuestro país, sufrieron un grave golpe con la supresión de las comisiones que pagaban las líneas aéreas por las ventas de boletos nacionales e internacionales, tomando en consideración que este ingreso era el que permitía solventar los gastos en casi su totalidad. Basta recordar que hace 5 años en la ciudad de Quito existían más de 600 agencias de viajes debido al crecimiento inusual que se produjo con la migración de los ecuatorianos, especialmente a Europa. En la actualidad existen no más de 200 agencias de las cuales una minoría son las que tienen, como en nuestro caso, la afiliación IATA.

La implementación del "fee" de emisión es la base de los ingresos actuales complementados con comisiones en las ventas de tours y otros servicios. No existe una regulación para el cobro de los "fees" por lo que cada agencia tiene sus propias normas. En el caso de ROCATRAVEL, los ingresos por los "fees", venta de tours y por otros servicios, representan el 89% de los ingresos mientras que por las comisiones del 1% sobre el valor de la tarifa neta, que pagan las aerolíneas a las agencias de viajes, apenas es del 11%.

Con relación a las ventas realizadas han aumentado de \$749.538 a \$ 794.955 lo que representa el 6% con relación al año 2.011. Nuestro principal nicho de mercado es el cubano, mismo que se mantiene gracias al servicio que les ofrecemos y especialmente a las facilidades en el pago y reservaciones que lo hacen desde Cuba. Esta buena relación nos permite mantener este mercado a pesar de que se han implementado muchas restricciones para el viaje de estos pasajeros por parte de las autoridades de extranjería. Las otras rutas se mantienen y hay un crecimiento de importancia en la venta de boletos a la China.

El comportamiento de los ingresos es similar al del 2.011 que fue de \$ 55.285 en tanto los del año 2.012 fueron por \$ 53.272 que representa el 4%. La falta de regulación en el cobro de los "fees" de emisión es determinante por cuanto hay agencias de la competencia que cobran valores menores lo que obliga a bajar los establecidos en la agencia. La disminución en los ingresos causó menores utilidades las que bajaron de \$ 4.140 a \$ 3.137, antes del pago de impuestos y la participación de las utilidades a los trabajadores.

En el Balance General el activo corriente es \$ 48.878 que, comparado con el del año 2.011 que fue de \$ 68.749 hay una disminución de \$ 19.871. La razón es que las inversiones habidas en

el 2.011 fueron utilizadas en el 2.012, por valor de \$ 19.515. Las cuentas por cobrar se mantienen en el mismo nivel que el año anterior al igual que el valor depositado en bancos.

El activo fijo neto, después de la depreciación presenta disminución por \$ 2.832 en el 2.012 con relación al año anterior. La causa es que se realizó una depuración contable de activos fijos en desuso y la baja de otros tanto en muebles y enseres así como en equipos de computación. El valor total del activo disminuyó en \$ 22.584 por las causas ya explicadas.

El pasivo corriente de \$ 30.563 es menor en \$ 17.563 con relación al del año anterior. La disminución en el pasivo corriente es el efecto directo de la contracción en el activo circulante por cuanto se pagó las obligaciones bancarias y de tarjetas de crédito, así como el parte importante del pasivo a largo plazo. El total del pasivo que en el año 2.011 fue \$ 63.806 decreció en \$ 23.244 con el efecto de un mejoramiento en la situación financiera de la agencia de viajes como se demuestra en los índices de solvencia.

El total del patrimonio se incrementó en el 7% con relación al 2.011 gracias a tener un mejor respaldo en las utilidades acumuladas así como en las del ejercicio.

La presentación de los Estados Financieros en el año 2.011, expresando las ventas netas como un ingreso de la agencia, determinó que el Servicio de Rentas Internas nos obligue a pagar aproximadamente \$ 5.000 como anticipo a la renta por el ejercicio 2.012. Los pedidos de revisión solicitados no dieron resultados positivos y fue necesario cancelar ese valor con préstamo respaldado con tarjeta de crédito. Queda, una vez que se presenten los Estados Financieros por el ejercicio del 2.012, solicitar la nota de crédito al SRI por el exceso cobrado. Para el año 2.012 hubo que cambiar la modalidad en la presentación de los estados financieros en el sentido de que los verdaderos ingresos de la Agencia son los "fees" de emisión, comisiones de las líneas aéreas y de mayoristas así como otros ingresos por servicios varios que presta la agencia a sus clientes.

Es importante resaltar la acción realizada por la subgerencia y counter encargados de la promisión de ventas. Las restricciones, cada vez mayores, que las autoridades nacionales imponen a los pasajeros de nacionalidad cubana, determinan que el número de pasajeros sea menor. El buen trato a nuestros clientes, las diferentes facilidades que se ofrecen, permitieron el mantenimiento de la ventas. Además, se utilizó medios de publicidad como reparto de volantes en el sector.

En resumen, el ejercicio comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2.012, fue bueno porque se logró mantener un ritmo de ventas similar al del 2.011 pese a las dificultades enunciadas. Los resultados financieros, a pesar de ser menores a los del año anterior, dejaron utilidades que, comparadas con el patrimonio, representan el 18%.

Nuevas disposiciones emanadas del SRI y la Superintendencia de Compañías, en el campo financiero, referentes a la presentación de los estados financieros, obligan a una mayor tecnificación en el manejo contable.

Me permito dar a la Junta General de Socios recomendaciones con el fin de mejorar varios aspectos en el manejo administrativo y financiero de la Agencia.

1. Hacer un seguimiento de las cuentas corporativas que mantiene la Agencia y un acercamiento a los que han dejado de serlo.
2. Realizar pequeñas campañas de publicidad, especialmente en el sector, que permita dar a conocer de promociones que ofrecen algunas líneas aéreas.
3. Buscar incentivos, por pequeños que estos sean, a los pasajeros frecuentes.
4. Tratar de establecer contactos con Agencias de Viajes no IATA para la firma de convenios por la emisión de boletos y otros servicios.
5. Mantener contactos permanentes con las líneas aéreas para la firma de convenios que permitan una mejor relación comercial con beneficios económicos.

Cualquier información adicional la Gerencia General estará gustosa de entregar a los señores socios.

Quito, 28 de marzo del 2013



Arq. Luis Romero Mino

GERENTE GENERAL