

**INFORME DE GERENCIA GENERAL DE LA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO
INTERNACIONAL ROCATRAVEL CIA. LTDA. CON RELACION A LOS ESTADOS
FINANCIEROS DEL AÑO 2.013**

Señores Socios:

En cumplimiento a la disposición de los Estatutos de la Agencia de viajes y Turismo Internacional ROCATRAVEL Cia. Ltda., en el Art. Decimo Sexto, literal C, tengo a bien poner a consideración de la Junta Ordinaria el Informe económico correspondiente al periodo fiscal 2.013.

Es de conocimiento de los señores socios que la mayoría de las ventas de la agencia se generan del mercado de viajeros cubanos. mismo que se ha visto disminuido debido a las múltiples restricciones impuestas por los gobiernos de Ecuador y Cuba. Esta la razón por la que hay un decremento en el volumen total de ventas con relación a los años anteriores. Sin embargo los ingresos del periodo 2.013 son mayores a los del año 2.012 generando utilidades líquidas superiores.

Con la finalidad de suplir la baja en ventas del mercado cubano se implementaron varias políticas de ventas, especialmente con publicidad puerta a puerta con los comerciantes del sector. Los resultados fueron positivos y logramos ventas diversificadas en diferentes rubros. Igualmente se mantienen cuentas corporativas con la Policía Nacional y la Universidad Central que generan ventas regulares tanto nacionales como de boletos internacionales.

Los Estados financieros correspondientes al ejercicio fiscal 2.013 son consistentes con relación al ejercicio del 2.012. El activo corriente presenta una disminución de \$ 7.835 que obedece a que en los últimos días de diciembre se anticiparon pagos correspondiente al 2.013 por \$ 25.614 con la finalidad de mejorar los índices financieros.

Con relación a los activos fijos aumentaron en \$ 4.443 por efecto de la aplicación obligatoria de las nuevas NIIFs dispuesto por la Superintendencia de Compañías y el SRI. El activo total tiene una disminución de \$ 3.007.

El pasivo total del ejercicio 2.013 es menor en \$ 9.079 con relación al ejercicio anterior. Existe por lo mismo, un menor endeudamiento a corto y largo plazo. El mayor endeudamiento es con el sistema financiero representado en las tarjetas de crédito corporativas que ofrecen consumos de 3 meses sin interés. La utilización de las tarjetas de crédito permiten a la agencia conceder crédito de hasta 30 días. Las cuentas por pagar al BSP son ventas que se realizan de contado y deben pagarse en las fechas señaladas en el calendario de pagos, por lo general de 10 a 15 días después de la venta.

El patrimonio crece un 50% lo que significa mayor solidez financiera de la Compañía. Este crecimiento obedece a la aplicación de las NIIFs en el activo fijo que determino un incremento de \$ 2.768 como superávit por revalorización de activos fijos.

En el Estado de Resultados se expresa un incremento de los ingresos en \$ 7.304 que representa el 14%. Proviene los ingresos por los "tees" de emisión de boletos, comisiones de las aerolíneas, mayoristas y negociaciones con millas ganadas en tarjetas de crédito. Además, la aplicación de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) en los activos fijos

legislador determinó un aumento de los flujos que se contabilizaron como otros ingresos por implementación de las MFR, y en el patrimonio como Otros Resultados Intermedios por \$ 7.358.000.

Una caída del presente especial aumentado en 10% con relación a los del 2012, y el incremento es el resultado del pago de comisiones por ventas. Esta política de comisiones, no dado un buen efecto por cuanto se están abriendo nuevas nichos de ventas aprovechando que la Agencia es IATA. En este periodo hay una agencia de fletes movimiento en ventas con sujeta a cambios considerando por gran venta.

La mayoría de gastos se mantienen dentro de los mismos niveles que de ejercicios anteriores, y las variaciones significativas se encuentran en Gasto por Comisiones que representa el 2,4% del total de gasto, los gastos por depreciaciones se incrementan como efecto de la aplicación de la IFRS que origina la revaluación de los activos fijos.

El resultado final deja una utilidad de ejercicio antes del pago de utilidades a los trabajadores, el impuesto a la renta por \$ 384. Frente a \$ 1.172 del ejercicio anterior, lo que representa un incremento del 58% en las utilidades.

La política de la administración trata de mantener una asistencia en el gasto para de esta manera poder cumplir con todas las obligaciones financieras en forma oportuna. El manejo de las cuentas operativas en las tarjetas de crédito permite ofrecer financiamiento a los clientes frecuentes, los embargos en algunas ocasiones se recuperaron de los cobros, ningún deficiente en el flujo del efectivo. Es necesario contar con un fondo rotativo para casos emergentes, en la época por la que se mantiene el préstamo en el Banco la forma

un aspecto importante que debe mencionarse es que, a comienzos de marzo del 2013 el SRI obligó a la compañía un pago de \$ 4.104.000 sobre capital e intereses, por concepto de anticipo del impuesto a la renta por el ejercicio 2012. Este valor efectivo calculado en función de las ventas del año 2012, son considerables que la Agencia es una intermediaria de los fletes, aéreo y marítimo. Se realizaron muchas reclamaciones en el sentido de que los estados financieros por ese ejercicio determinaban un pago mucho menor, sin embargo fuimos obligados al pago y esta la razón para que tengamos un crédito Trésorería alto entre los activos circulantes. Este caso servirá para ir desarrollando en el pago del impuesto a la renta de este ejercicio y de los próximos años.

Los indicadores financieros para medir la solvencia de la compañía son satisfactorios. Así, el índice de liquidez activo circulante sobre pasivo circulante es de 1,64 lo que representa que por cada dólar de deuda a corto plazo existe USD \$ 1,64 como respaldo. El índice de pasivo fijo medio de otras cuentas por cobrar sobre ventas a crédito es igual a 16,27 lo que significa que la cartera a crédito se recupera en 16 días. El índice de deuda sobre pasivo sobre total activos es igual a 0,54 lo que representa que existe un respaldo de 44 centavos por cada dólar de deuda. El índice del flujo de efectivo, utilidades después de impuestos sobre pasivo largo plazo es 0,57 que significa 57 centavos de respaldo por cada dólar de deuda a largo plazo. Los índices señalados de acuerdo con el Manual del Agente de Viajes de la IATA (Asociación de Transporte Aéreo Internacional) suman 63 puntos sobre 40 que es el máximo. Para la aplicación de los estados financieros la IATA obliga una puntificación superior a 22 puntos como mínimo.

BOCA TRAYTEL mantiene un convenio corporativo con la línea aérea COPA que consiste en tener una tarifa especial para los pasajeros frecuentes con la condición de que la agencia venda por lo menos \$ 90.000 al año. Las ventas de este año, con COPA superaron los \$ 160.000. También existe convenio corporativo con AVIANCA que ofrece recompensa en puntos por las ventas pudiendo redimir estos puntos por boletos aéreos.

Pongo a consideración de la Junta General de Socios el presente informe relacionado con los Estados Financieros de la Compañía por el año 2.013 y me permito entregar las siguientes recomendaciones tendientes a mejorar la situación financiera así como lograr mayor presencia en el mercado:

1. Incremento urgente del capital social de la compañía, que en la actualidad es de \$ USD 1.000,00 por cuanto se recibió notificación de la IATA señalando que el capital social mínimo debe ser de \$ USD 5.000,00.
2. Considero que el incremento del Capital Social debe ser de \$ USD 8.000,00 ya que existen las cuentas patrimoniales que lo permiten. Se puede realizar traspaso de cuentas de la siguiente manera: los aportes para futuras capitalizaciones existentes que suman \$ USD 3.768,01 y las utilidades no distribuidas de años anteriores por \$ USD 4.798,86 suman \$ USD 8.566,67. La diferencia \$ USD 433,33 se lo haría en numerario por los socios en función del porcentaje que corresponde a cada uno.
3. Procurar conseguir convenios corporativos con TAME ya que las ventas que se realicen para esta aerolínea son significativas en el campo internacional.
4. Intensificar la publicidad, especialmente en el sector, para lograr mejorar las ventas de boletos nacionales.
5. Realizar mejoras en la presentación del local donde funciona la Agencia con la finalidad de brindar mejor presencia ante los clientes.

Quito, 13 de marzo del 2.014


Arg. Luis Romero Miño
GERENTE GENERAL