

Quando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos de la Compañía Agencia de Viajes y Turismo Internacional ROCATRAVEL CIA. Ltda., en el artículo Décimo Sexto, literal c), tengo a bien poner a consideración de la Junta Ordinaria el informe económico del período fiscal 2014.

Con gran satisfacción informo que el 2014 fue inmejorable en cuanto a las ventas totales que superaron a todos los años precedentes, estableciéndose un récord de ventas que llegó a superar un millón doscientos cincuenta mil dólares, la firma de un convenio comercial con el Grupo AVIANCA que incluye tarifas especiales. Anteriormente la Compañía un mercado mas amplio de oferta, con tarifas especiales. Anteriormente se trabajaba con este criterio únicamente con COPA.

El gran mercado lo constituyen los cubanos y de las ventas generadas cerca del 80% tienen como origen o destino Cuba. Especial cuidado se ha puesto en este mercado y esperamos seguir igual por cuanto somos conocidos y preferidos por los cubanos ya que ofrecemos tarifas menores y damos trato preferencial.

Aho se ha descuidado el mercado tradicional de los comerciantes y entidades que mantienen cuentas corporativas. Enpero, debemos señalar que no existe un crecimiento de este mercado debido a los controles y medidas restrictivas con relación a las importaciones.

Los Estados Financieros del ejercicio fiscal 2014 presentan variaciones significativas en cuanto a los años 2012 y 2013. El activo total de los años mencionados fue de alrededor de \$ 20.000 mientras del año 2014 superó los \$ 85.000 con crecimiento del 70%. Existe una liquidez muy alta, el 81% del activo total lo conforma el efectivo y equivalente al efectivo. Esta situación se presenta porque la mayoría de las ventas se lo realiza en efectivo. Las Cuentas por Cobrar son 11% y 75% crédito tributario que viene de los años anteriores, en su mayoría.

El activo fijo se mantiene igual el valor en libros, sin embargo, por efectos de las depreciaciones aplicadas el valor real es menor. Lo afectado mayor es el grupo de Computación que apenas tienen un año de vida útil.

El pasivo compuesto en su mayoría por obligaciones con entidades financieras por las tarjetas de crédito empresariales permiten tener una liquidez para ofrecer crédito a clientes tradicionales. El 30% del pasivo total corresponde a obligaciones inmediatas con el BSE.

Las cuentas patrimoniales han crecido mayormente. En el año 2012 fue \$ 12.876,78, en el 2013 \$ 18.147,54, es decir 50% superior, en el 2014 \$ 25.364,95 que representa 40% de aumento. El constante incremento patrimonial obedece a la resolución de la Junta General

Extraordinaria de la Compañía de realizar incremento de Capital Social utilizando todos los remanentes generados por actividades no distribuidas de años anteriores. En cumplimiento a la resolución mencionada se inició el trámite del incremento del Capital Social. Lamentablemente no ha sido posible seguir las gestiones por dificultades presentadas por la Superintendencia de Compañías que no permite tomar los saldos de cuentas de reservas para futuros capitalizaciones y otras reservas para el incremento del Capital Social. Este actitud determinó que la Junta General Extraordinaria nueva Terminar con este trámite y comenzar uno nuevo con aporte nuevamente de cada socio de la Compañía. Esta nueva acción terminó con éxito y la fecha ya existe la resolución del incremento del Capital Social por \$ 9.000,00, quedando conformado el nuevo Capital Social en \$ 10.000,00 con la misma estructura porcentual.

En el Estado de Resultados Ingresales hay un incremento de los ingresos del 5% con relación al ejercicio anterior. Desde luego hay que señalar que en el ejercicio anterior hubo ingresos por recompra de acciones, cosa que en el período actual no existe. Los ingresos principales provienen de las "tours" de emisión y de otros ingresos extras. Completan los ingresos las comisiones de las aerolíneas y negociaciones provenientes de las tarjetas de crédito.

Con relación a los gastos se han mantenido en el mismo nivel que del ejercicio anterior. Los beneficios sociales no gravados al ICS, tienen incremento por cuanto la Compañía asume el gasto de los aportes patrimoniales y personales en su totalidad, se paga seguros de salud y vehículos porque estos sirven para cumplir gestiones fuera de oficina por cuanto no existe personal para esta actividad. El rubro de pago de comisiones es el menor en importancia y es necesario para cubrir el campo de ventas que no se lo pudo hacer con personal permanente de la empresa.

Se mantiene la política de austeridad cuidando el gasto a lo indispensable. Hay que tomar en cuenta que apenas se dispone de 2 personas a nivel de nó y tiempo completo. Al momento General para compensar la falta de un cuadro permanente, se entrega valores para gastos de alimentación, movilización y seguros.

Los índices financieros para medir la solvencia de la compañía son satisfactorios. Así, la liquidez, activo circulante sobre pasivo circulante, es 1,48 que significa que por cada dólar que se adeuda hay un respaldo de 1,48. El índice de período medio de cobro, cuentas por cobrar sobre ventas a crédito x 360, es semejante a 14, significa que la cartera de clientes en promedio, se recupera en 14 días. El índice de deuda, pasivo total dividido para activo total, es 0,76 que representa la existencia de 0,76 de dólar por cada 1 de deuda. El índice del flujo de efectivo, utilidad luego del pago de impuestos y obligaciones laborales sobre pasivo a largo plazo, es 0,96, lo que significa que hay efectivo suficiente para cubrir el pasivo a largo plazo.

Aplicando los resultados del análisis, en concordancia con el Manual de la IATV (Asociación de Transporte Aéreo Interamericano), organismo del cual somos parte, cumblamos 37 puntos sobre los 40. La IATV obliga, para mantenerse en esta Organización, un puntaje mínimo de 22 puntos.

La Compañía logró renovar el convenio con COPA al haber cumplido en demasía la cuota de ventas. Gran éxito representa un nuevo convenio con AVIANCA lo que permitió un avance muy significativo en las ventas. De igual manera se cumplió con creces la cuota de venta del convenio. Lo señalado asegura la renovación de los convenios comerciales para el año 2015.

Los Angeles
Los Angeles

Quito, 30 de marzo del 2015

GERENTE GENERAL

manera, cabe resaltar la culminación del incremento del Capital Social mediante la deducción y pólizas de la Gerencia General

Para terminar y como única recomendación, buscar la forma de adecuar el local donde funciona la Agencia de Viajes ROCATRAVEL, así como mantener un equipo de apoyo en el campo contable con sus respectivos registros al día.

Por lo a consideración de la Junta General Ordinaria el presente informe que tiene relación con los Estados Financieros y de Resultados Integrados por el ejercicio fiscal del año 2014 con la finalidad de que sean analizados y de haber conformidad sean aprobados.