

51626

LIDM

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO
INTERNACIONAL ROCATRAVEL Cía. Ltda. CON RELACION A LOS ESTADOS
FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL AÑO 2.006**

Señores Socios:

En cumplimiento a lo que disponen los Estatutos de la Agencia de Viajes y Turismo Internacional ROCATRAVEL Cía. Ltda en el Art. Décimo Sexto, literal c, tengo a bien poner a consideración de los señores socios, reunidos en Asamblea Ordinaria, el Informe Económico correspondiente al año fiscal del 2.006 y que tiene como soporte los Estados Financieros por el mismo período.

En los informes financieros presentado por los períodos 2.004 y 2.005 expresé las graves dificultades que se presentaron en el mercado por la baja en el pago de comisiones por parte de las aerolíneas, la reducción del mercado a Europa como efecto de la imposición de visa, la oferta mucho mayor que la demanda, por la existencia de muchas agencias de viajes y la falta de control en sus actividades y la competencia desleal de algunas Líneas Aéreas y Mayoristas. Este ambiente que ya afectó los años anteriores, se han mantenido en el presente y es más, existen otros factores desfavorables como la venta por correo electrónico, con tarifas mucho mas bajas que las que ofrecen las agencias de viajes, tarifas de promoción que se venden únicamente en las aerolíneas y , lo mas grave, una actitud de las aerolíneas de competencia frente a Agencias de Viajes medianas y pequeñas con la finalidad de su eliminación, dando mayores ventajas económicas a las grandes Agencias mediante la formación de las llamadas consolidadoras que ofrecen comisiones mas altas que las de las líneas aéreas obligando, de esta manera, a canalizar las ventas por su intermedio. Existe al momento un oligopolio creado con la finalidad de acabar con las medianas y pequeñas agencias de viaje.

Todo lo manifestado anteriormente sigue causando severa crisis en las agencias de viajes y es la razón por la que van desapareciendo del mercado muchas de ellas. La afectación directa en la AGENCIA DE VIAJES ROCATRAVEL se puede observar en la baja de ingresos del 7 % con relación al año anterior que ya tuvo un decremento del 40% con relación al año 2004. Si consideramos que en el año 2.004 hubo una reducción de ingresos en el orden del 35% con relación al año 2.003, la situación financiera actual ha tenido que soportar gravísimos problemas especialmente de liquidez que han sido solventados con préstamos bancarios y una total austeridad en los gastos. La falta de liquidez obedece a que, con la finalidad de conservar clientes frecuentes ha sido necesario ampliar el plazo de pago de sus créditos de 30 a 45 días.

Con el objeto de poder combatir la crisis, se han implementado desde la finalización del año 2.003 medidas de restricción en el gasto, se redujo personal al máximo, política que se mantuvo durante el año 2.006, además, medidas de austeridad total que permitió mantener un equilibrio entre los ingresos y egresos para de esta manera lograr una utilidad operacional, que si bien es reducida, rompe el esquema de los últimos años donde se reportaron pérdidas. Sin embargo, la emergencia no permitió emprender campañas de publicidad y promoción entre clientes del sector con la finalidad de ampliar el número de clientes frecuentes.

En el estado de situación los activos, pasivos y patrimonio se mantienen sin mayores afectaciones con relación al año 2.005. El activo corriente en el año 2006 se incrementó en el 17% y el pasivo corriente en el 10% lo que indica un mejoramiento en la liquidez. Como ya anotamos las cuentas por cobrar operacionales presentan una rotación menos lenta por cuanto al aumentar la venta con tarjetas de crédito de los clientes el retorno en las cuentas por cobrar de la agencia ahora son de aproximadamente 30 días. Con relación a los activos fijos no hay un incremento y en las cuentas del pasivo corriente, las obligaciones a corto plazo corresponden al pago de las tarjetas de crédito de la agencia por la compra que se realiza de boletos internacionales y domésticos. Por esta razón, prácticamente no hay obligaciones con el BSP y en los reportes semanales casi siempre estos son favorables a la Agencia.

Para poder mejorar los ingresos provenientes de la venta de boletos aéreos se mantiene la política de cobro de los servicios de acuerdo a las especificaciones determinadas por ASECUT lo que ha permitido que los ingresos, por este concepto, en la mayoría de casos sea mayor que la comisión que pagan varias aerolíneas. La AGENCIA DE VIAJES ROCATRAVEL mantiene un convenio Corporativo con COPA que permite nivelar ingresos tomando en consideración que durante el año 2.006 el mayor porcentaje de las ventas fueros realizadas a esta Aerolínea. Al momento es imposible la reducción de egresos por cuanto los que se realizan son los mínimos, por lo que la única solución es tratar de conseguir mayores ingresos.

Me permito dar la Junta General de Accionistas las siguientes recomendaciones para mejorar la situación financiera y poder mantenernos en el mercado.

1. Una mayor acción de ventas mediante visitas periódicas a los clientes, buscando nuevos y recuperando a los que han dejado de comprar en la agencia.
2. Implementación de un sistema de publicidad que con bajo costo se pueda mantener informado al sector de comerciantes de tarifas de promoción que se presentan.
3. Buscar otras cuentas corporativas que no presenten problemas de pago oportuno.
4. Venta de tours nacionales e internacionales mediante una promoción directa en instituciones estableciendo contacto con Asociaciones de Empleados.
5. Poner a funcionar la representación del Courier TNT que se consiguió para la agencia mediante publicidad apropiada en conjunto con INSA.
6. Establecer nuevas formas de ventas implementando el sistema de CLUB DE VIAJES.
7. Realizar la compra de boletos en consolidadoras que pagan porcentajes mayores que las aerolíneas.
8. Establecer convenios con mayoristas para la venta de boletos acompañados de hospedaje y traslados.
9. Realizar una evaluación financiera de determine la conveniencia de mantener la Agencia o de buscar nuevas alternativas como la venta, fusión o convenios de asociación.

Ratifico lo señalado en informes anteriores que es urgente y necesario implementar políticas de ventas que permitan el mantenimiento de la AGENCIA DE VIAJES ROCATRAVEL por cuanto, de no hacerlo, la situación financiera se tomará de difícil manejo.

Quito, 30 de abril del 2.007


Arq. Luis Romero Miffo
GERENTE GENERAL