

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO
INTERNACIONAL ROCATRAVEL Cia. Ltda. CON RELACION A LOS ESTADOS
FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL AÑO 2.007**

Señores Socios:

Dando cumplimientos a lo que se dispone 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 a consideración de los señores socios reunidos en Asamblea Ordinaria el Informe Económico correspondiente al año fiscal del 2.007.

Los informes financieros presentados por los últimos periodos expresan 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. Este ambiente que ya afectó los años anteriores se ha 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 así como 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 empresas que formaron consolidadoras para acaparar las ventas de las pequeñas.

Estos acontecimientos siguen 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 con relación a los años anteriores. Si consideramos que en el año 2.006 hubo una reducción de ingresos en el orden del 39% con relación al año 2.005. En el año 2.007 los ingresos se redujeron en el 8% lo que implica que la situación financiera actual ha tenido que soportar gravísimos problemas especialmente de liquidez que han sido solventados con préstamos bancarios. 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. Además, las Cuentas Corporativas con la Policía Nacional por lo general se mantienen en mora hasta 60 días.

Con el objeto de afrontar los problemas financieros se mantienen las medidas de reducción de gastos al máximo, por lo tanto, en la actualidad se mantienen solamente dos personal fijas y se contrata personal en determinadas fechas para atender las demandas temporales. Solamente estas medidas de austeridad han permitido mantener un equilibrio entre los ingresos y egresos e inclusive lograr una utilidad un poco mayor que la del último ejercicio fiscal 2.006.

Lastimosamente la total austeridad no permite emprender campañas agresivas de publicidad que permitan conseguir nuevos clientes y consecuentemente mejorar los ingresos.

En el estado de situación los activos, pasivos y patrimonio se mantienen sin mayores afectaciones con relación al año 2.006. Si bien es cierto que el activo corriente disminuyó también se produce igual reacción con los pasivos corrientes y es más, la relación de liquidez es mayor en este ejercicio con relación al anterior. Como ya anotamos las cuentas por cobrar operacionales presentan una rotación mas lenta por cuanto al aumentar el plazo de paga para los clientes frecuentes de 30 a 45 días causa una afectación a la liquidez. Con relación a las activos fijos hay un pequeño incremento. En las cuentas del pasivo corriente, las obligaciones a corto plazo corresponden al pago de las tarjetas de crédito 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.

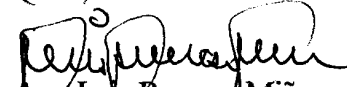
En cuanto a los ingresos se está aplicando la política de cobro de los servicios de acuerdo a las especificaciones determinadas por ASECUT lo que ha permitido que los ingresos, por este concepto, en algunos casos es mayor que la comisión que pagan varias aerolíneas. La AGENCIA DE VIAJES ROCATRAVEL mantiene un convenio Corporativo con COPA que permite nivelar ingresos tomando en consideración que durante el año 2.006 un buen porcentaje de las ventas fueron 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. Establecer nuevas formas de ventas implementando el sistema de CLUB DE VIAJES.
6. Realizar la compra de boletos en consolidadoras que pagan porcentajes mayores que las aerolíneas.
7. Establecer convenios con mayoristas para la venta de boletos acompañados de hospedaje y traslados
8. 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 tornará de difícil manejo.

Quito, 01 de abril del 2.008


Arg. Luis Romero Miño
GERENTE GENERAL

