

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2014

1.- ANTECEDENTES

Holidays Travel Cía. Ltda., constituida el 03 de Diciembre de 1996, de acuerdo a la Resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita con el Expediente N° 53924, cuyo objeto social es el fomento y Desarrollo Turístico Nacional e Internacional bajo el sistema de transporte aéreo. Terrestre y marítimo de pasajeros nacionales e internacionales.

2.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO

Nuestro decimo octavo año de gestión continuamos con nuestro deseo de crecimiento, aprovechando las oportunidades que se nos presenten a pesar que nos encontramos inmersos en esta época de crisis, de adversidades en el mundo globalizado de los negocios, de cambios inesperados en varios de los países que han sido potencias políticas y económicas dominantes, situaciones que para el giro de nuestro negocio tiene mucha injerencia.

Las líneas aéreas protegen cada vez más sus intereses, asegurando sus ventas por internet, ahorrándose de esa manera reconocimiento de comisiones a las agencias de viajes, que de todas formas seguimos aportando nuestro mayor esfuerzo por conseguir y mantener sus clientes con servicio personalizado, ofreciendo una gama de opciones para que ellos tengan la oportunidad de escoger el servicio de acuerdo a su necesidad y posibilidades.

Lamentablemente no hemos conseguido aun el apoyo directo del ámbito Gubernamental ni de los Organismos de Control de nuestro país que regularice políticas de Líneas Aéreas y Operadores Turismo Internacionales para sentirnos protegidos de las exigencias de estas empresas que por tener sus centrales en el exterior imponen sus políticas propias. Es numeroso el segmento de personas que seguimos trabajando en esta aérea que genera gran parte de divisas y empleo y no nos dan la debida importancia ni apoyo.

Hemos aprendido que la mejor táctica de asegurarnos trabajo, es competir de manera eficiente, modernizando y simplificando los procesos de atención al

cliente, manteniéndolo satisfecho a través de un proceso continuo de mejoramiento, sin dejar de analizar, por que los clientes nos compran?, o el porqué dejaron de comprar, identificando los problemas que siempre los vamos a tener ya que terceremos los servicios, pero buscando soluciones en equipo, es una manera de aceptar la responsabilidad de los actos realizados.

El cobro del fee por servicios, nos ha permitido la inversión en capacitación del personal, y en tecnología que consideramos la herramientas básicas para la gestión de los servicios a nuestros clientes.

3.- SITUACIONES RELEVANTES

Este año 2014 la IATA indica que la agencia no requiere una garantía, y que está autorizada a operar sin ninguna restricción.

Conseguimos mantener equilibrio y liquidez económica todo el año, mejorando la recuperación de cartera, con saldo bastante inferior a los años anteriores, considerando el monto de ventas, lo que nos ha permitido cumplir con todas nuestras obligaciones Fiscales y Financieras, además mantener un respaldo económico de ahorro como se refleja en los resultados.

Se han implementado mejoras y actualizaciones en el sistema Back office, lo que nos facilita que la información contable y financiera sea cada vez más confiable.

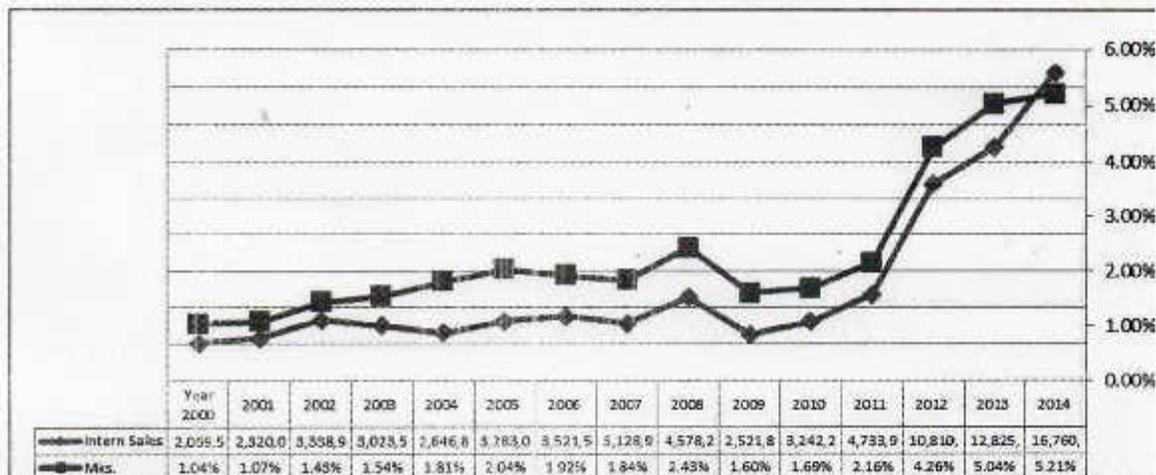
Conseguimos el apoyo de las líneas aéreas a las que direcciones nuestras ventas, con convenios preferenciales para la empresa y para nuestros clientes, incentivos y capacitación frecuente para todo el personal de Ventas, durante el 2014 se incorporaron acuerdos de sobre comisiones o comisiones preferenciales con todas las aerolíneas que tienen representación en el país.

En Agosto se recibe la visita de Maren Hanschke, representante de FCm travel (franquicia australiana), con la propuesta de que participemos en el proceso de selección de agencia que les represente en Ecuador, luego de un proceso, somos notificados a mediados de Octubre de que a partir del 1ro de Noviembre seremos parte de la red internacional FCm Travel Solutions, en diciembre se empiezan las ventas a dos empresas que ellos manejan en el Ecuador.

Según el informe de ventas BSP de la IATA, Holidays Travel termina 3ro en ventas de boletos en el 2014, con una participación del 5.21% en el mercado internacional y en el puesto 25 con una participación del 1.24% en el mercado nacional, siendo KLM la aerolínea que más se vende y en la cual Holidays

Travel es la número 1 en ventas, seguida por Avianca en la cual es el número 3 a nivel nacional.

Como se puede observar en el gráfico, las ventas continúan incrementándose y la participación de mercado también refleja un aumento sostenido desde el año 2009.



4.- SITUACION FINANCIERA

Directivos y empleados de la empresa estamos comprometidos en la colaboración diaria para mantener nuestros clientes en este medio tan competitivo, este año hemos logrado un avance considerable firmando Contratos de Servicios con importantes cuentas corporativas, lo que nos posibilita facturar un rubro importante por fee de servicios como se reflejan en los resultados financieros de este año.

Se continúa con la asesoría de la empresa AgilityCont Cía. Ltda., para el asesoramiento y reorganización de la empresa y continuar con los procesos de mejoramiento y actualización de procesos internos.

Al cierre del ejercicio económico 2014, se obtuvo una utilidad de \$294,079.26 siendo este un resultado positivo, obteniendo en este año 2014, unos ingresos por ventas de \$1,044,463.23 versus gastos por \$ 750,383.97. En porcentaje con relación a las ventas la utilidad corresponde al 28% aproximadamente.

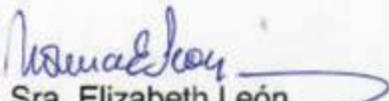
Nuestro equivalente de efectivo arroja un resultado de \$101.773,36.

El índice financiero con respecto a la liquidez que corresponde al (activo corriente / pasivo corriente) que aplicando es (900.043,84/782.299,03) representa el 1,15.

Con respecto al endeudamiento este índice es (pasivo / activo) es igual a (782.299,03/1.099.908,52) representa el 0,71

Agradezco la confianza y la colaboración de todos los que forman parte de la compañía.

Atentamente,


Sra. Elizabeth León
GERENTE GENERAL
HOLIDAYS TRAVEL CIA. LTDA.