

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008

ANTECEDENTES



Holidays Travel Cia. Ltda., constituida en 03 de Diciembre de 1.996, 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.

Comenzamos el decimo segundo año de nuestra administración con la noticia que preocupó mas al gremio de agencias de Viaje de Latinoamérica, ALTA, Asociación Internacional de Transporte Aéreo Latinoamericano se reunió en Enero, e informo que, "las Líneas Aéreas no van a trabajar a futuro, con ningún canal de distribución exclusivo", los canales de distribución para las líneas aéreas eran: Agencias de viajes, los GDS, (empresas que brindan soporte tecnológico de reservas y ventas a las líneas aéreas, agencias de viajes y operadores turísticos) y venta en sus propios locales. El proceso de desregularización de los GDS se inicio en Estados Unidos y Canadá y ha venido evolucionando desde 1.993, buscando establecer igualdad en el proceso de distribución entre aerolíneas y los canales de ventas, (agencias de viajes) propiciando un comercio justo y protegiendo a los consumidores de las influencias de las aerolíneas. Los GSD son empresas, que tenían como socios estratégicos en participación mayor a las líneas aéreas, por esta razón la estrategia comercial se ha venido definiendo de acuerdo a sus intereses. En Europa el 90% del mercado es controlado todavía por las líneas aéreas dueñas de GDS. El cambio de las economías no va a excluir a Latinoamérica. las Agencias no podremos competir con los portales de venta directa que fomentan los suplidores, como es, la liberación de tarifas sin techo ni piso, aunque las promociones mas bajas en verdad son poquísimas en términos de asientos disponibles. Pero atrae a al consumidor a comprarles directamente, así no solo controlan el mercado quitando el acceso a las agencias de viajes, se excluye el servicio, se limitan las opciones del comprador, y crea un mercado que solo se basa en volumen, creando los llamados Acuerdos de Incentivos cada vez imposibles de cumplir, por mas que las agencias busquemos dirigir las ventas al proveedor que cubra mas nuestras expectativas de servicio, para satisfacer las necesidades nuestros clientes, y a la vez nos permitan conseguir ventas volumen para alcanzar dichos incentivos, no es fácil y en la realidad nuestra utilidad promedio es del 2%.

A eso se suma, la competencia irresponsable de algunas líneas aéreas, Agencias Mayoristas, Operadores de de Turismo y agencias de viaje de nuestro medio, que acostumbraron la venta a crédito al segmento corporativo, en algunos casos, las mismas entidades estatales. Las Agencias de viaje tenemos el compromiso de cumplir con los pagos semanales a las líneas

aéreas, en estas condiciones, nos convertimos en colaboradores con comisión del 1% que además, financiamos las ventas a las líneas aéreas, con el riesgo que genera todo negocio, lamentablemente los gremios de nuestro sector como CAPTUR, CMT. ASECUT. OPTUR y el mismo Ministerio de Turismo, no nos han brindado un apoyo eficiente en estos temas.

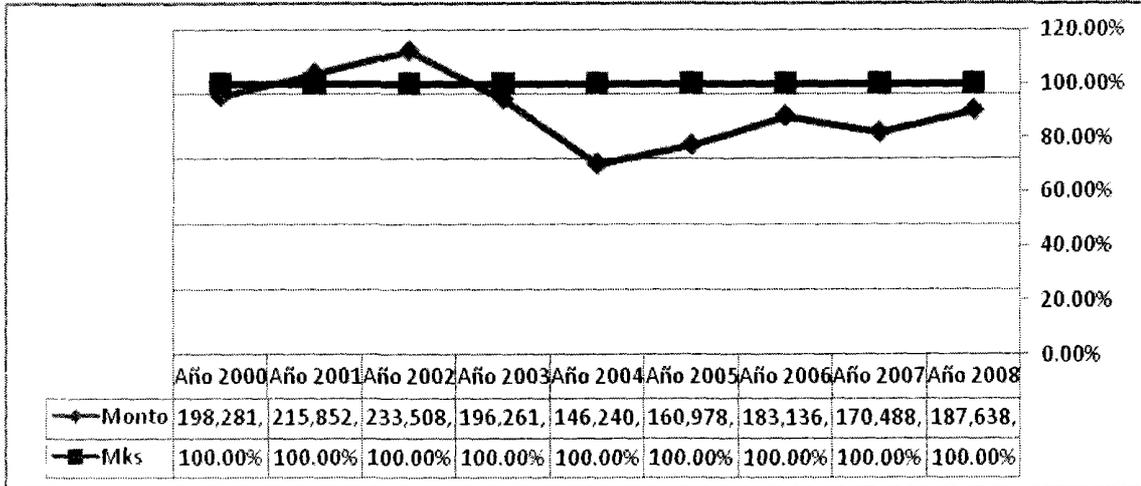
Por esta razón, desde septiembre del año pasado, los representantes de las Agencias de Viajes iniciamos nuestra lucha de sobrevivencia con una petición a las Entidades Gubernamentales del ramo, para que se tome las medidas del caso, se regule que las líneas aéreas reconozcan una comisión justa y controle adecuadamente a las empresas del sector, que llegan directamente al consumidor incumpliendo las Leyes y normas vigentes según el reglamento General de Actividades Turísticas, Agencias de viaje Mayoristas, Agencias de Viajes no IATA, y Agencias de Viaje Operadoras, un grupo muy considerable de personas que trabajamos en el sector turístico, que genera un porcentaje importante de divisas para nuestro país, nos sentimos atropellados por nuestros "proveedores",

Hace mas o menos cuatro años los empresarios pensábamos que Internet iba a ser una gran oportunidad para volcarnos a la venta directa, con lo cual algunas líneas aéreas comenzaron en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica eliminando la intermediación, pensando que podrían quedarse con el 100% de la transacción, enorme error, La gente confía en lo que dicen las personas con sus mismos gustos e intereses, que lo que cuentan las empresas que les interesa vender sus productos a cualquier costo, Internet también ha abierto la puerta a mucha oferta ilegal, en caso de los hoteleros, van a preferir asegurar la venta de 100 habitaciones con un grupo, ya que resulta infinitamente mas caro conseguir los clientes de uno a uno. Pensamos que poco a poco se va a sentir la revalorización de la intermediación.

En Julio pasado un funcionario de la OMT (Organización Mundial de Turismo) declaro que "aunque los avatares financieros a nivel mundial, los cambios climáticos etc., aminoraran el ritmo de desarrollo de la actividad turística, los destinos latinoamericanos crecerán, cinco países latinoamericanos han tenido crecimiento superiores al 10% ", entre esos Ecuador con el 7%. Las Leyes de turismo revolucionan Latinoamérica, buena parte de países han incluido la en sus agendas políticas un nuevo marco legal para la actividad turística, toma de conciencia, una mayor organicidad, delinear un contexto donde fomentar inversiones, necesidad de delimitar el alcance de los beneficios de la actividad para que sea lo mas exclusivo posible, Brasil y Panamá acaba de promulgar, Guatemala y Perú empiezan a discutir.

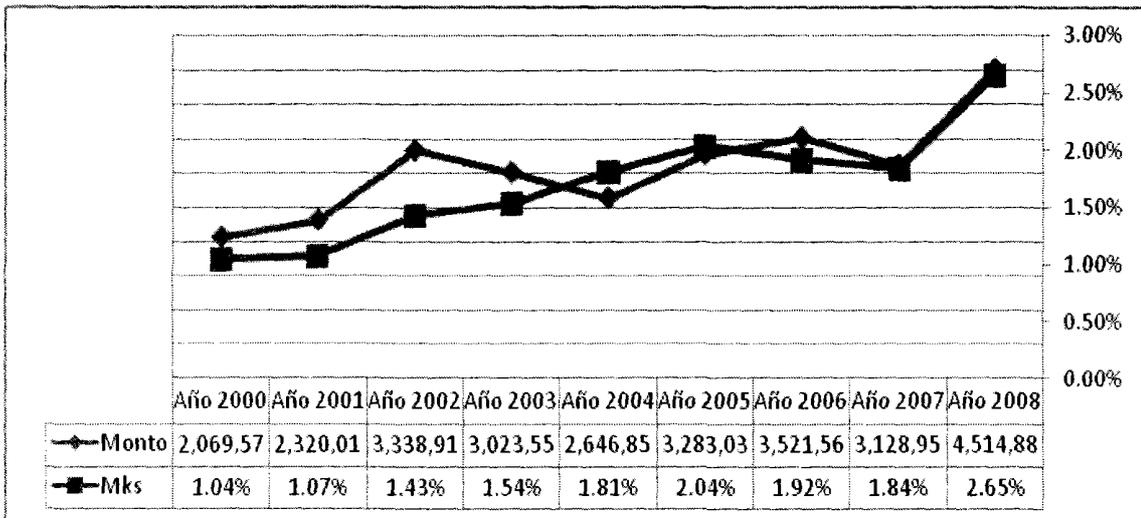
La actividad turística no es espontanea, obedece a una planificación y a una conjunción de esfuerzos entre el sector publico y privado, a un trabajo conjunto de los departamentos turísticos con el resto de organismos que proveen un entorno en materia de seguridad , sanidad e infraestructura, recursos que se convierten en productos desde el punto de vista económico y social, con la formación y participación de la población local para que pueda asumir responsabilidades empresariales, y con el apoyo promocional y sistemas de comercialización.

Realizando un análisis global de las ventas de boletos internacionales como un parametro de comparación y de relación del estado de la agencia, tenemos lo siguiente:

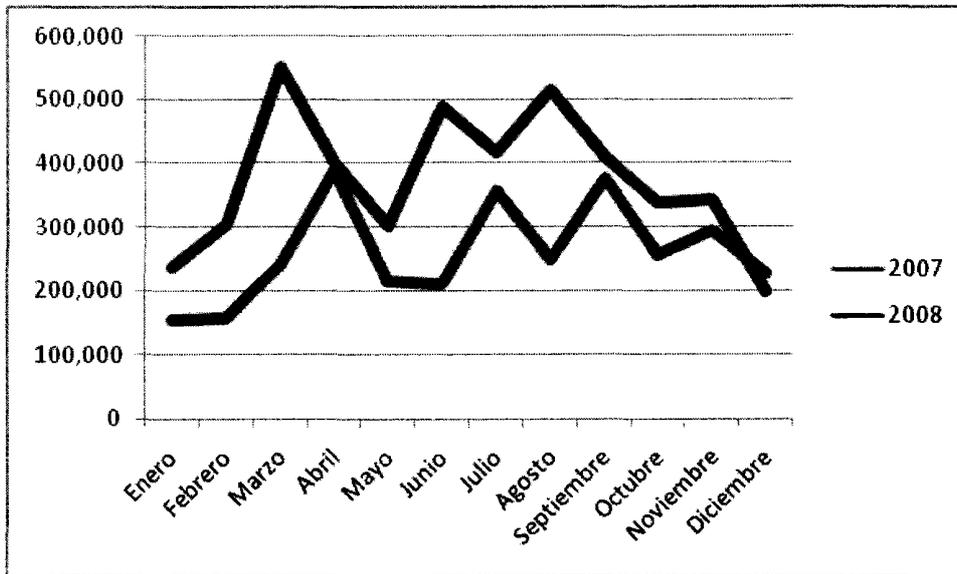


Como se observa en el grafico, el mercado sufrió un aumento del 9.14% en relación a las ventas del 2007, lo cual en gran parte se produjo por la mejor situación económica del país y de la región, sin embargo, el aumento en las ventas de la agencia fue de un 44.3%, dado por la mayor venta a destinos dentro de Centro América y el Caribe.

Por la falta de datos estadísticos de la industria, no se puede determinar el puesto en ventas de boletos a nivel nacional en que termino Holidays en el 2008, pero observando el comportamiento del mercado, se puede indicar una mejora ya el porcentaje de participación sube de 1.84% a un 2.65% del mercado total, lo que nos colocaría en un puesto 4to o 5to, si mantenemos los indicadores porcentuales de años anteriores.

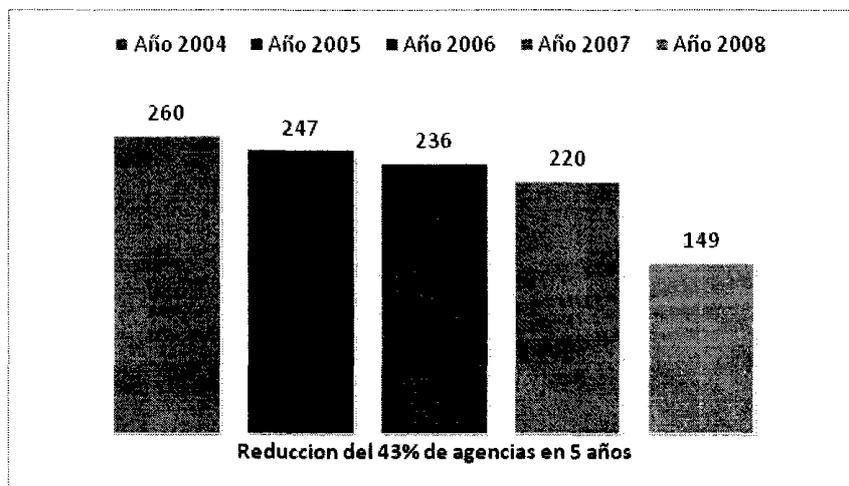


Se tiene que acotar que en las cifras BSP de ventas del año 2008, nos da un valor de ventas en boletos internacionales de USD 4.514.880, que es un monto mayor al vendido en el 2007, tal como se observa en el grafico.



Bajo este punto de vista, y ante los resultados que tenemos en el turismo emisor, Las agencias que conformamos Grupo Global, buscando nuevas alternativas de negocios, estamos decididos a invertir, conformando una nueva empresa dedicada a la operación exclusiva de Servicios Receptivos a nivel nacional, con operación permanente, propia y bajo esquemas de calidad y filosofía de trabajo de excelencia, para su comercialización dentro y fuera, a del país, aprovechando los veinte puntos de venta de las Agencias que conformamos Grupo Global y sus recursos físicos y tecnológicos.

Otro tema a considerar para explicar un aumento de en ventas viene dado por la disminución de las agencias IATA del mercado, tal como lo indica el cuadro, se observa una reducción del 42.73% en cantidad de agencias en los últimos 5 años.



Por otro lado, a pesar de de todos las dificultades que hemos tenido que superar, comparto con ustedes la satisfacción por la respuesta de todo el personal de ventas, pues ellos han concientizado que el trabajo y el esfuerzo tiene un precio, se ha conseguido el reconocimiento del usuario con la aceptación del pago del fee por servicios profesionales que se cobra en todo el mundo, que es in ingreso fijo con que contamos las Agencias de viajes para poder sobrevivir.

Este rubro nos ha permitido mejorar nuestros ingresos en relación al año anterior como se puede apreciar en el balance USD 165.168.51

GESTION FINANCIERA

Como se puede observar en el balance entregado, hay que anotar lo siguiente como representativo al momento de analizar los datos del mismo:

- a- Se observa un aumento de las cuentas por cobrar y una baja del activo corriente dado principalmente por el hecho de que muchas empresas y en general la banca no trabajo la ultima semana del año, dejando por cuestión de liquidez muchos pagos pendientes o postergados a la primera semana de enero.
- b- Para compensar esta falta de liquidez se puede observar que se difieren también pagos a proveedores, que es el rubro que en mayor medida se pudo controlar y manejar.
- c- El mayor impacto que se observa en este periodo es la baja sustancial del rubro de comisiones de líneas aéreas, al igual que las sobre comisiones, sin embargo, también esa reducción se transfirió a nuestros vendedores o intermediarios, lo que se observa también en el rubro de total de Egresos.
- d- En lo referente a las utilidades se puede observar que la utilidad neta fue mucho mayor que la de periodos anteriores, lo que refleja en cierta forma un mejor manejo financiero y administrativo de la empresa.
- e- Como parte del trabajo de la empresa que se contrato para auditar y terminar la contabilidad del 2008, se realizaron muchas limpiezas de cuentas, reclasificaciones de valores y cuentas que se determino se registraron por error en otros grupos, por ejemplo, algunos valores que se cargaron en cuentas por cobrar clientes, se tenía que registrar a cuentas por cobrar aerolíneas.
- f- Se tomaron en cuenta las observaciones del SRI y se realizaron declaraciones sustitutivas a la declaración de impuestos, ajustando lo declarado a lo real y se aplican dichos principios al balance del 2008, lo cual nos da mas tranquilidad en el caso de tener algún tipo de auditoría ya que todo lo presentado ahora tiene un soporte en documentos.
- g- Por otro lado y como un gran adelanto, se termino la contabilidad del 2008 el 6 de marzo, lo cual es un record, considerando que nunca se había terminado o entregado la información financiera antes de mayo, lo cual nos permitirá en este 2009, llevar al día la información contable y financiera.
- h- Finalmente, se indica que durante el 2008 se realizaron pruebas de un nuevo sistema de BackOffice, que mejora al que tenemos actualmente y que esperamos se implemente durante el próximo año 2009.

Se anota que con esta mejor gestión financiera, se lograron incluso mejores índices en la IATA con relación al año anterior.

SITUACIONES RELEVANTES

En Julio de 2007 fuimos Notificados por el SRI, solicitando información y documentación de las transacciones realizadas en Holidays Travel Cia. Ltda., en año 2005, desde esa fecha hemos contestado con todos los respaldos requeridos por el SRI, procedió inclusive a realizar inspecciones que quedaron evidenciadas en las actas correspondientes.

Ante la evidente Auditoria Fiscal que estaba ejecutando el SRI., en Marzo, fue necesario contratar los servicios profesionales del señor Patricio Salazar, Auditor Interno, para que nos asesore en la preparación de la documentación e informes para el SRI.

Entre las observaciones del SRI fue, la cuenta de "gastos no deducible", por los cobros realizados a la Empresa por las líneas aéreas, (ADM-BSPLINK) aduciendo faltas y errores, en reservas, aplicación de tarifas o en la emisión de boletos que evidentemente constituyen gastos o costos de ventas que si son deducibles de conformidad a la Ley de Régimen tributario Interno, al presentar los reportes semanales de la IATA, donde constan los débitos, mas todas las explicaciones posibles, se pudo conseguir que quede insubsistente.

Otra observación, corresponde a facturas por intermediación de servicios turísticos que el SRI los considera como servicios propios de la Empresa, procediendo a sancionar por concepto de retenciones de IVA no realizados y sumando el ingreso a la Compañía con valores que no corresponde a la realidad, ya que en calidad de intermediario, únicamente corresponde una comisión. De este hecho se encuentra en tramite el correspondiente reclamo administrativo en el SRI, en el consta en evidencia, de que por error en la emisión de los reportes automatizados de facturación, constan como valores totales de los paquetes turísticos, cuando en realidad, únicamente en los reportes debe constar la correspondiente comisión.

Las depreciaciones correspondientes a las adecuaciones que se realizaron al local donde funciona la Empresa, el SRI., no lo ha considerado como gasto deducible, situación que hemos reclamado con la documentación suficiente y competente para que el valor respectivo se deduzca de la glosa impuesta

Para nuestra defensa, y para el reclamo administrativo, fue también necesario contratar la Compañía de Auditores Externos "Santamaría y Asociados" especialistas en Tributación.

A la fecha la emisión de este informe se encuentra pendiente la resolución del trámite por la Administración Tributaria, luego de que se han presentado las supuestas glosas. Como parte del proceso, la Compañía decidió, sobre las bases de la recomendación de esta firma, aceptar parcialmente las glosas determinadas en relación con el Impuesto a la Renta, efectuando el pago de USD 17.000.00, beneficiándose de la actual amnistía tributaria, Si la administración tributaria no aceptase las pruebas actuadas con el propósito de justificar las glosas determinadas, la Compañía podría entablar acción judicial ante los tribunales.

Preocupados por esta situación los accionistas decidimos contratar a la empresa de Auditores – Consultores AUDIT SYSTEMS, para que realice los Balances de Segundo semestre periodo

2008, revisar y cuadrar con los saldos presentados en los estados financieros y presentar el Balance General con corte al 31 de Diciembre de 2008.

Con el proceso de reestructuración de la empresa, se han realizado cambios, desde el 01 de Julio, se incorporo la señora Yomar de Guerra, como nueva Gerente de Ventas, asumiendo la responsabilidad de brindar mayor atención al segmento corporativo, realizar un seguimiento de posventa a clientes, trabajar junto con el Ing. Santiago Yumbra Gerente de Marketing y Sistemas en el monitoreo de ventas con las líneas aéreas y mayoristas de Turismo, con la finalidad de cumplir con los acuerdos y mejorar los ingresos de la empresa.

Para mejor el desempeño de todo el personal, la empresa esta actualizando el back office a una nueva versión, que nos permita conectar en red la información de facturación, ingresos, y todo el sistema contable mas eficiente.

También hemos invertido en actualizar la impresora Laser y un equipo audiovisual (Televisión y DVD Player), colocado en la sala de reuniones, con la finalidad de promover la autoformación personal por medio de seminarios de motivación, capacitación, e información directa de los proveedores de servicios, líneas aéreas y operadores de turismo, y mejorar el desempeño de cada empleado y de la empresa en su conjunto, contado con una herramienta que nos proporcione la información mas convincente de los destinos que elijan nuestros clientes, para así asegurar la venta.

Pensando en aumentar los activos de la empresa, se registro la marca HOLIDAS TRAVEL CIA. LTDA. Y por decisión de la Junta General Extraordinaria y Universal de Socios realizada el 4 de Julio de 2008, se aprobó los siguiente puntos: 1.- El aumento de capital de USD 14.392.00 de la cuenta compensación de crédito de socios, por lo que el capital social de la compañía asciende a la suma de USD 15.000.00 divididos en trescientas participaciones sociales iguales, acumulativas e indivisibles de cincuenta dólares de valor cada una, 2.- La reforma de los Estatutos Segundo, Tercero, Quinto, Octavo, Noveno Decimo tercero y Decimo Séptimo y 3.- La codificación de los Estatutos de la compañía.

Como parte de la reorganización y cumplimiento de metas y objetivos, hemos invertido nuevamente en uniformes para el personal, estamos decididos cuidar la imagen de empresa y trabajar en la evaluación y desempeño de cada uno de sus integrantes.

La recuperación de cartera ha sido nuestra constante, desde el 2006, iniciamos la acción legal a la empresa RAC, hemos conseguido un abono de USD 3.900.00 y un acuerdo de pagos por el saldo de USD 5.200; la cuenta de la señora Carmen Sarasti mantiene un saldo por diferencia tarifaria grupo colegio SEK de 1.764.75 ; CTE USD 1709.44; Eduardo Barba USD 2.252.96 y Majesturing USD 4.643.83

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

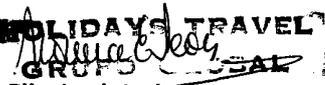
Todos los accionistas estamos decididos a poner mayor atención y dedicación a la empresa con nuestra aportación directa, asumiendo responsabilidades para el desarrollo, control y administración de la empresa, la evaluación del desempeño se realizara para todo el personal:

1. Reconocer y definir el merito y demerito individual
2. Mejorar el desempeño de cada empleado, del grupo, y de la empresa en su conjunto.
3. Evaluar los procesos: selección, capacitación, motivación, promoción, reubicación del personal.
4. Detectar necesidades individuales de capacitación.
5. Motivar la autoformación personal, la puntualidad, predisposición a trabajar horas extras, capacidad de trabajo en equipo, calidad de trabajo, trato al cliente, resultado en rendimiento para poder obtener mas beneficios.
6. Elaborar el Reglamento de la empresa, para un mejor desenvolvimiento de todo personal y así lograr nuestros objetivos.

La empresa se encuentra al día con todos los compromisos con nuestros Proveedores, Permisos, Patentes y Obligaciones Tributarias.

Agradezco a los accionistas y a todo el personal por el apoyo a la gestión de este año, confiando que en adelante vamos mas poner nuestro mayor esfuerzo y compromiso para conseguir cambios que son necesarios para seguir creciendo.

Atentamente,



HOLIDAYS TRAVEL
GRUPO GLOBAL
Elizabeth León V
GERENTE GENERAL
HOLIDAYS TRAVEL.