

Quito, 02 de Marzo del 2020

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Quito-Ecuador

De mi consideración:

A continuación y de acuerdo a las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías de la República del Ecuador detallo mi informe sobre las actividades cumplidas dentro de la Compañía durante el ejercicio económico 2018.

1) Presupuesto- Ventas

Al inicio del 2019 se fijó como presupuesto de ventas **USD.1.000.000.00** y se hicieron acciones de ventas, mercadeo y operativas puntuales y focalizadas durante el año 2019 con el fin de llegar al objetivo propuesto.

2) Presupuesto- Costos

Al inicio del 2019, y como continuación de las políticas tendientes a optimizar la relación de costos sobre ventas, se observa que el porcentaje de margen se mantuvo en los niveles presupuestados como resultado de un trabajo puntual con cada uno de los proveedores a fin de obtener buenas negociaciones.

3) Presupuesto- Gastos Administrativos

Los gastos administrativos se mantuvieron en los rangos fijados en el presupuesto para el año 2019; sin embargo se fijaron algunas acciones puntuales:

- Sueldos, fueron mantenidos de acuerdo a lo que se presupuestó;
- Gastos de viajes nacionales e internacionales: se mantuvo el número de viajes concentrándose en ciertas áreas como USA y ASIA, por otro lado se llegó a los clientes a costos más bajos con la utilización del internet realizando seminarios por internet a fin de capacitar a los agentes de viajes en el exterior.
- Es decir se trabajó en hacer acciones de mercadeo, comerciales y operativas que permitan a la compañía ir recuperando sus niveles de ventas.

4) Aspecto Laboral

En el año 2019 no se contrató personal adicional, pero se realizó incentivos con el fin de mejorar el rendimiento para llegar a las cifras del presupuesto que nos habíamos fijado.

5) Propuesta sobre el resultado del ejercicio

En el año 2019 fue el primer año que la empresa tiene resultado pérdida, que se dio por disminución de ingreso a pasajeros, y nos afectaron la crisis que afectó al país, en el mes de octubre provocando cancelaciones de reservas.

6) Recomendaciones a la Junta General

Sugerimos mantener el mismo nivel administrativo y en la parte de ventas continuar con la estrategia de asistencia a las ferias de Turismo que han sido establecidas como ITB en Berlín, IMEX en Frankfurt, Latín Travel Mart, WTM en Londres, ITB en Asia y aquellas nuevas como el ILTM en Cannes; así como también continuar con las visitas puntuales a los clientes de mercados como: España, Argentina, Inglaterra, Alemania, USA, Canadá y Asia que es uno de los mercados en donde se observan crecimientos.

Reforzar la parte de Ventas, Operativa y Contable de la compañía capacitando el personal actual y contratar personal adicional si es que es necesario a fin de que permita crecimiento en ventas sin desmejorar la provisión personalizada de servicios que como parte de la filosofía maneja la compañía; mirar al año 2020 como un año de oportunidades y consolidación de nuevos clientes que permita hacer acciones puntuales y globales tendientes al crecimiento en ventas y/o márgenes para la Empresa.

Muy atentamente,

EXPEDITIONTOURS S.A.



Ana Maria Córdova V.

Gerente General