
**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO FISCAL 2013**

Agradezco la presencia de los Señores accionistas:

De acuerdo a los estatutos de VOGUELTOUR CÍA, LTDA. Someto a consideración el informe de labores durante el ejercicio económico 2013.

Ante los continuos cambios del medio en que vivimos y la creciente competencia que se enfrenta cada día, debemos mantener políticas de ajuste y control en cada área, es así como detallamos:

Área Comercial:

- ✓ Cuantar internacional: atención al cliente en la oficina y seguimiento del mismo hasta su retorno y negociación con el cliente para futuros viajes.
- ✓ Visitas Externas: atención en su lugar de trabajo facilitando los tramites y optimizando tiempo al pasajero.
- ✓ Atención a Clientes Locales y Nacionales vía telefónica y vía mail: se les da la facilidad de realizar pagos directos en la agencia de la ciudad en la que se encuentran; de acuerdo a convenios previamente establecidos con los consolidadores.
- ✓ Plan Publicitario a través de la Prensa Local.
- ✓ Crear el área de Turismo Nacional aprovechando que la Agencia es Operadora de Turismo, partiendo de los tours para Instituciones Educativas.

Esto en un breve resumen de las actividades durante el ejercicio fiscal 2013.

Analizando el Balance General podemos destacar que se tiene una liquidez razonable que permite avanzar sin necesidad de recurrir a créditos en instituciones financieras, la inversión se la ha recibido directamente de los accionistas, debido a que se mantiene la política que todo tour será vendido solo con el pago total de pasajeros sea Efectivo o Tarjeta de Crédito, también la recuperación de la comisión de los boletos aéreos ha sido descontada al momento de realizar los pagos al consolidador.

En el balance de resultados en lo referente a operadores en los meses de Agosto, Septiembre y Diciembre habido un aumento considerable en la venta de paquetes turísticos a pesar de ser temporada baja.

En lo que se refiere a boletos Nacionales e Internacionales el porcentaje de comisiones se considera aceptable. Los gastos operacionales han superado el valor presupuestado en el rubro de Publicidad, pues se inició con una publicidad agresiva durante varios meses dando el resultado esperado, el mismo que se ha visto en ventas. No se obtuvo ganancia ni pérdida debido a los gastos que se han realizado durante el año que fueron necesarios para mantener las ventas y clientes a futuro.

Con todos estos antecedentes se propone:

- ✓ Recuperar cartera y valores pendientes de comisiones.
- ✓ Realizar alianzas con Agencias y Consolidadores que nos den un porcentaje más alto de comisiones.
- ✓ Contratar personal capacitado y con experiencia para optimizar tiempo y recurso.

Cordialmente

Ing. Taryá León

Gerente

VOGUELTOUR CÍA. LTDA.