INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2017

Señores Socios de BLAH BLAH ECO AVENTURA EXPEDICIONES BLAECOAVEX CIA. LTDA.:

Sírvanse encontrar un resumen administrativo y económico de los hechos ocurridos durante el año 2017, tiempo que en lo posible se ha dirigido como establece la ley:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL AÑO 2017

Nuestro principal objetivo fue mantener sólida las bases de esta empresa, y a la vez buscar infiltrarnos en el mercado comercial, dándonos a conocer a nivel nacional y de esta manera inquirir nueva cartera de clientes y mantenernos consolidados con los mismos.

Puedo decir, que nuestro objetivo se logró y se pudo realizar el cambio de la dirección de la empresa, debido a que tenía más clientes en la ciudad de Ambato que, en el canto Baños de Agua Santa, debo decir también que debemos corregir ciertos procedimientos operativos que, en ciertas ocasiones, produjo oscilación y pérdida al cierre de un negocio.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE GENENRAL

En base a las obligaciones de la Junta General que se han dado cumplimiento dentro de esta compañía me permito manifestar lo siguiente:

a) Se apertura la Sucursal en la ciudad de Ambato, debido a que la mayoría de la cartera de clientes son residentes de esta ciudad, en el mes de abril del 2017. De acuerdo al análisis que se realizó, la matriz que estaba funcionando en el Cantón Baños de Agua Santa, se decide cerrar a fines del año económico 2017, por motivos de que este punto de emisión sólo estaba ocasionando gastos y no pudo cubrir la empresa, por lo tanto nos quedamos sólo con el punto de emisión que se apertura en la ciudad de Ambato, como matriz.
b) Se incrementó las ventas de acuerdo a lo proyectado en el año 2016.

3. ACONTECIMIENTOS ADMINISTRATIVOS, LEGALES Y LABORALES

3.1 ADMINISTRATIVOS

En el año 2017 hemos logrado obtener una reconocida imagen hacia nuestros clientes, me permito manifestar que el crecimiento de nuestra cartera se ha dado gracias al seguimiento y estrategias de ventas que hemos planificado durante este periodo, no está por demás sugerir que dichas estrategias, estén sujetas a innovaciones ya que la perspectiva de un cliente, siempre tiene a ser monótono y la competencia puede aprovecharse de esas circunstancias.

3.2 LEGALES

En lo que respecta al cumplimiento de obligaciones con el Servicio de rentas Internas, se ha tratado en lo posible de cumplir cabalmente en el tiempo estipulado con las obligaciones que respecta con dicho organismo de control, como son: declaraciones mensuales, presentación de anexos, pago de impuestos y con la emisión de comprobantes de venta.

3.3 LABORABLES

Se ha venido trabajando con el mismo personal, repartidos en el área productiva y administrativa, cabe recalcar que los mismos mantienen su contrato y seguridad social debidamente legalizado.

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

El siguiente informe presenta la situación financiera con la que se cerró el ejercicio económico 2017.

1. Al termino del año 2017 se obtuvo una pérdida por un monto de $ 47.835,60, cabe manifestar que dicho valor reflejado al cierre del ejercicio económico, no representa atracción comercial para fines financieros, sin duda alguna se espera que el cambio de la dirección realizada a la compañía sea de gran énfasis para mejorar el servicio otorgado a nuestros clientes.
   Por otro lado, se puede observar que durante el año 2017 habido un incremento de ventas más del 100% en comparación del año anterior, para su mejor comprensión, a continuación, se muestra en un cuadro comparativo del resultado obtenido:

CUENTAS DE RESULTADOS	2016	2017
Ventas	$ 34.786,63	$ 89.234,79
Costo de Ventas	$ 39.797,51	$ 100.467,61
Gastos Operacionales	$ 19.352,94	$ 59.401,66
Pérdida del Ejercicio	$ 24.263,82	$ 47.835,60

5. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO SIGUIENTE

Para el año en curso se han planteado los siguientes objetivos:

1. Realizar nuevas estrategias de venta, considerando como una oportunidad el cambio de la dirección de la compañía.
2. Realizar un control operativo estrictamente del desarrollo de las actividades que se vayan realizando para así lograr un resultado positivo de la situación financiera de la compañía.
3. Incrementar nuestras ventas con proyección del turismo nacional, es decir incentivaremos a nuestra clientela a conocer primero las maravillas de nuestro país y de esta manera ser los pioneros a nivel nacional.

4. Capacitar a nuestro personal para mejorar nuestra calidad de servicio, y de esta manera también lograr fortalecer la productividad de nuestro personal operativo.

Es todo cuanto puedo expresar en un breve resumen de lo acontecido durante el periodo 2017, espero gustoso que las decisiones tomadas y las que vendrán a futuro, sea en bienestar de nuestra empresa.

Atento de sus comentarios.

Cordialmente,

Lic. Lenin Villalba
Gerente General