

Quito, 07 de Abril de 2011

INFORME DE GERENCIA:

PERÍODO:

**TOPSKYTRAVEL S.A.
ENERO 2010 A DICIEMBRE 2010**

Señores Accionistas,

Es para mí un gusto dirigirme nuevamente a ustedes para presentarles el informe de las actividades realizadas en el año 2010.

Tuvimos un notable crecimiento en los ingresos locales a partir del primer trimestre del año, sin embargo la utilidad neta se vio afectada por todos los gastos operativos que tuvimos que realizar y los pagos pendientes que hemos cancelado de algunas cuentas que estábamos arrastrando desde el inicio de nuestras actividades en el 2008.

Las ventas en el 2010 se mantuvieron en la misma proporción que en el último semestre del 2009. Con la introducción de nuevas empresas aliadas a nuestro producto Golden Group y bondadosos beneficios, desde el mes de Abril las ventas se incrementaron en un 5. Gracias a esto pudimos cancelar todas las deudas atrasadas a proveedores, préstamos, y lo más importante de este ejercicio para mi punto de vista, logramos ponernos al día en el aspecto tributario gracias a los ajustes necesarios en materia operacional y al trabajo arduo de nuestro grupo de contadores con el que trabajamos desde el segundo trimestre de 2010.

A medida de las posibilidades, logramos realizar algunas campañas de publicidad en radios a través de cruce de canjes de nuestro producto y otros que teníamos en nuestro poder pertenecientes a empresas aliadas, con todo esto generamos un crecimiento de visitas a nuestro portal web www.visaviajes.com logrando un mejor posicionamiento de la marca y escalando posiciones en los buscadores de internet.

Sin duda la implementación del sistema de membresías Golden Group fue el giro de negocio y la decisión más importante que pudimos tomar a mediados de 2009. Pero como todo proyecto en su etapa de crecimiento sigue arrojando muchos problemas de logística y control de procesos que no estaban previstos desde un inicio. Por todo esto hicimos el esfuerzo de implementar un sistema integral de contabilidad, facturación, base de datos y control de envíos del producto, el cual fue tomando forma y en la actualidad es el pilar de nuestro trabajo diario ahorrándonos tiempo y recursos muy importantes, pero cabe resaltar que seguimos puliendo errores.

Lastimosamente a mediados de año tuvimos problemas con el Courier principal y contratamos los servicios de otros para tratar de solventar las falencias, pero el remedio fue peor que la enfermedad y caímos en un grave problema de despacho y control de envíos a nivel nacional.

Razón por la cual se dio por terminado la contratación de la nueva empresa y fortalecimos la operación con el mismo Courier que hemos venido trabajando hasta la actualidad. Para lo cual

