

Quito, 29 de marzo de 2013

Señores

Junta General de Socios

Sueños Viajes y Turismo SUVIATOUR Cia. Ltda

Presente:

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Junta General de Socios el informe de Gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2012.

El 2012 fue un año de muchos desafíos en el mercado turístico; incremento de competencia directa, disminución de beneficios por parte de aerolíneas, implementación de nuevos sistemas de venta directa de servicios turísticos por internet, nuevas alianzas entre aerolíneas, entre otros factores propios del sector turismo han impactado directamente de manera negativa en el desarrollo general de la empresa como agencia de viajes internacional. Sin embargo, situaciones como la intensa promoción del país en el exterior, el aumento de facilidades de crédito para la construcción de establecimientos turísticos en el territorio ecuatoriano, la diversificación de actividades que se ofrecen dentro del país han permitido captar el interés de varios nichos de mercado en el extranjero lo que ha dado un empuje a la empresa como operadora receptiva.

Los resultados financieros del 2012 cumplieron con el presupuesto y de objetivos planteados para el período en concordancia con lo dispuesto por la Junta General. Así mismo los resultados positivos del ejercicio económico permitieron absolver la totalidad de las pérdidas acumuladas en años pasados dando así mismo cumplimiento a lo manifestado a la Superintendencia de Compañías.

A pesar de los cambios manifestados, los productos internacionales representan la mayor fuente de ingresos del negocio de la mano de la emisión de tickets aéreos internacionales al igual que los años anteriores.

Internamente se trabajó sobre el desarrollo de nuevas líneas de negocio y productos toda vez que la competencia cada vez es mayor, con el fin de presentar productos diferenciados e innovadores.

Los ingresos por ventas de paquetes a Galápagos, que en años anteriores formaban parte importante de los ingresos de la empresa, no fueron los esperados en el 2012 por no contar con un proveedor de alojamiento adecuado pero principalmente por la competencia que ofrece paquetes económicos y nueva competencia también. Debido a

la reducción de los beneficios de las aerolíneas y de los precios de la competencia, continuar vendiendo los paquetes al nicho de mercado que se ha venido manejando los últimos años (estudiantes) no resulta financieramente atractivo. Los paquetes han podido venderse a pasajeros extranjeros a mejores precios sin mayor esfuerzo, lo que supone una oportunidad de continuar manejando el producto Galápagos con un diferente nicho de mercado.

Por otro lado la recesión económica de los Estados Unidos y países de la UE ha facilitado la obtención de visas de turismo en las diferentes embajadas dando la oportunidad a los ecuatorianos de realizar visitas turísticas a los mencionados países. Este año el 35% de ingresos para la empresa fue de venta de paquetes a Miami y Orlando y el 13% por paquetes a México destino que se seguirá promocionando durante el 2013.

Para el 2013 se estima tener un crecimiento en las utilidades con relación al 2012 de al menos el 5% a través diferentes mecanismos de promoción, optimización, automatización y creación de productos turísticos innovadores para lo cual se desarrollarán circuitos a ser promocionados en el exterior para desarrollar la Operadora Turística, se contará con un guía de turismo de planta y se realizarán negociaciones con diferentes proveedores de hoteles, transportes, guías, etc en el Ecuador.

Se negociará un convenio de representación con una empresa rentadora de vehículos de prestigio en el país para ampliar los productos que se ofrecen.

Por otro lado se impulsará la comercialización de productos turísticos adicionales como trámites de viaje, seguros de viajero, etc. para diversificar la oferta de productos y generar ingresos adicionales.

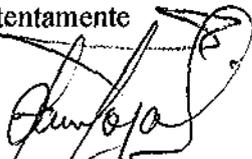
Evaluando a SuviaTour desde sus inicios puedo decir que la compañía ha cambiado, ha evolucionado junto con el mercado y que se han presentado vicisitudes a las cuales hemos tenido que irnos adaptando por lo que el objetivo principal para el nuevo periodo será capacitar al personal para que pueda prestar un servicio de asesoría turística integral convirtiendo a éste en la ventaja competitiva más importante del negocio.

Por otro lado, se sugiere a la Junta Directiva solicitar un crédito bancario que serviría como Capital de Trabajo para poder extender crédito a diferentes clientes corporativos que con los años se han fidelizado con la compañía y quienes nos han manifestado su deseo de realizar convenios para la emisión de boletos aéreos y otros servicios turísticos con la opción de crédito de 30 días en sus compras. Además le permitirá al negocio postularse como proveedor a través del Portal de Compras Públicas del INCOP para las

diferentes Instituciones Públicas del Ecuador en cuyas condiciones generalmente solicitan crédito y garantías.

Finalmente, se recomienda a la Junta Directiva considerar un aumento de capital para la compañía, mismo que servirá para apalancar el negocio y realizar campañas de promoción de productos.

Atentamente



Ing. Ramiro Rojas C.
GERENTE GENERAL