INFORME DE LA GERENCIA GENERAL POR EL AÑO 2015

En cumplimiento a lo dispuesto en el literal i) del Art. 29 de los Estatutos Sociales de la Compañía me permito presentar para conocimiento y consideración de los señores Socios el informe de Actividades de **LA COMPAÑÍA TURISTICA MARKETING VIP S.A, COMTUMARK,** correspondiente al Ejercicio Económico del 2015.

La compañía inicio su actividad en el año 2015, y desde que comenzamos el propósito fue que la empresa ocupe los primeros lugares en las actividades comerciales que son el desarrollar la promoción y venta de paquetes turísticos principalmente a Estados Unidos de Norteamérica, esto a través de su comercialización por tele mercadeo.

El 2015 fue un año de desafíos, como construir un sueño, crecer como empresa, alcanzar los primeros sitiales y hoy con satisfacción puedo informar que los sueños son posibles cumplirlos, hemos logrado cumplir más allá de lo planificado.

Fue un año de bendiciones y éxitos, alcanzar el reconocimiento como el primer bróker a nivel internacional que la cadena Westgate nos entregó, creo y estoy convencida es el esfuerzo de todos y cada uno de los que somos parte de la familia Marketing Vip S.A, otro peldaño es el premio al que nos hicimos acreedores en Cartagena a la excelencia del servicio; y todos estos triunfos vienen acompañados del esfuerzo y la dedicación hacia conseguir nuestras metas y una de ellas es conseguir comprar nuestras propias oficinas y esto lo conseguimos con esfuerzo y esta es una realidad tenemos nuestro propio local que brinda un mejor servicio y más comodidad a los colaboradores y sobre todo a nuestros clientes. Hoy podemos decir vamos cumpliendo nuestras metas como empresa pero nos falta por recorrer el camino, el turismo receptivo es un desafío, vamos dando los primeros pasos; nuevos destinos para nuestros clientes ya es una realidad y la comercialización del Club con problemas pero vamos desarrollando.

Proyecciones para el año 2016:

- Desarrollar las labores de la empresa y crecer en el 40%
- Aplicar nuevas estrategias comerciales para la venta de los productos en el año 2016
- Diversificar los productos que se comercializan incrementando los destinos.
- Incorporar la comercialización de un nuevo producto Marketing Vip Club.

02 381 5940 / 02 381 5941 / 0995 762 895
www.marketingvipecuador.com
info@marketingvipecuador.com
Francisco Andrade Marín E6-24 y Eloy Alfaro. Edificio Carolina Milenium piso 2 oficina 20

- Comprar las oficinas del tercer piso

Será el compromiso de esta Gerencia y sus colaboradores el aplicar las estrategias necesarias que beneficien y permitan lograr los mejores resultados para el siguiente ejercicio fiscal.

Atentamente,

Tatiana Perugachi

Gerente General Marketing Vip S.A

02 381 5940 / 02 381 5941 / 0995 762 895
www.marketingvipecuador.com

Quiles Francisco Andrade Marín E6-24 y Eloy Alfaro. Edificio Carolina Milenium piso 2 oficina 20
info@marketingvipecuador.com