

## **INFORME ECONÓMICO POR PARTE DE LA GERENCIA**

Año 2010

De conformidad con lo que disponen los Estatutos de la Compañía BOOM TRAVEL Cía. Ltda., en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías y en mi calidad de Gerente, tengo a bien presentar a ustedes, señores Accionistas, el informe de las principales actividades de la Compañía, así como de los Balances de Situación y la Cuenta de Resultados correspondientes al Ejercicio Económico al 31 de diciembre de 2010.

### **a) Aspectos Generales:**

En este período económico se trabajó, principalmente, en la elaboración de estrategias y proyectos para creación de paquetes para las distintas épocas del año, establecer un producto propio con el fin de alcanzar el punto de equilibrio, el cual puede ser crear una operación nueva en temas de destinos dentro del Ecuador para reforzar la actividad económica de la Compañía que ha sido prácticamente difícil en estos meses de actividad, porque las comisiones generadas únicamente nos han servido para cubrir gastos operativos, no hemos generado un excedente que nos permita un crecimiento largo.

La Administración ha cumplido con las normas legales, estatutarias y reglamentarias, así como, con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio. El libro de actas de la Junta General y del Directorio, el libro de Acciones y los libros de Contabilidad se conservan de conformidad con las disposiciones legales vigentes.

### **b) Resultados Económicos:**

Los resultados económicos, de enero a diciembre del 2010, arrojaron una pérdida de (\$ -192.14); los costos fueron de (\$ 126.230,00), los gastos alcanzaron un total de \$ 17.901,00.

### **c) Acciones y Soluciones:**

- Promover la realización de eventos de acuerdo a cada época del año enfocándonos en paquetes especiales, estableciendo servicios adicionales nuevos y servicio de control de post-venta, fam trips los mismos que nos sirven para que la Compañía pueda conocer los productos y desarrollos de los mismos en los destinos de mayor venta, sabemos que los costos de esta opción son altos pero el rendimiento a largo plazo puede ser bueno y bien aprovechado, ya que no es lo mismo vender conociendo que vender sin conocer, adicional se quiere trabajar en tres proyectos anuales haciendo alianzas con las mayoristas más reconocidas, que apoyan y nos dan mayores comisiones y oportunidades para la compañía.
- Sobre temas de publicidad se va a levantar la imagen de la empresa mediante afiches publicitarios y convenios con empresas para ofertar masivamente nuestros productos.

- Otra acción a tomar es lograr que por volumen de ventas tanto las mayoristas como la consolidadora nos accedan a dar mayores comisiones en la ventas.

Al finalizar este informe quiero dejar constancia de mi agradecimiento y apoyo brindado a ustedes Señores Accionistas por la confianza brindada a mi gestión, y sobre todo invitarlos a poner todos nuestros esfuerzos para lograr la reactivación de la Compañía.

Cordialmente,



Sra. María Fernanda Pauta Azar  
GERENTE GENERAL  
CI. 0102046232-2

Cuenca, 30 de Marzo del 2011.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS  
INTENDENCIA DE CUENCA

19 MAY 2011

Sheila Pérez