

# INFORME ENERO-DICIEMBRE /02

Durante el año 2002, no pudimos lograr un incremento significativo en nuestras ventas, debido a la reacción negativa de parte del mercado por la imposición de cargos por servicios que las Agencias de viajes estamos arancelando, bajo el apoyo de Asecut, como parte de una medida compensatoria para enfrentar la baja de nuestros ingresos, ocasionado por la disminución de porcentajes de comisiones y factores exógenos que han afectado al sector productivo que mantienen una tendencia de disminución de gastos, entre lo que se encuentra el rubro de viajes, sumado a esto, la inestabilidad ocasionada en el país, típica de los períodos electorales, en las que las empresas tienen un decrecimiento en sus actividades por la espera de noticias de ajustes y medidas que tomaría el nuevo gobierno.

En cuanto a nuestra división de enlace, tuvimos que hacer una separación de determinadas agencias de viajes No Iata, que al detectar inconvenientes en su administración preferimos separarlos de nuestra operación comercial, con el propósito de no ocasionar un perjuicio a la empresa que dirijo.

Pese a la continuidad de tendencia de baja de tarifas de parte de las aerolíneas, durante el año 2002, llegamos a una venta de **\$3'144.592.** con un promedio de ventas mensuales de \$262.049.

En cuanto a los resultados finales, cabe recalcar que al no conseguir incrementar sustancialmente las ventas de la agencia, los resultados del año 2002 fueron una utilidad de \$2.277,64 dólares.

Adjunto me permito incluir el balance al 31 de Diciembre del 2002 así como el estado de Perdidas y Ganancias a la misma fecha.

Queda a su consideración señores socios el informe del año 2002

Atentamente

  
Anayansi Álvarez de Baquerizo  
Gerente



AGO. 2003