

G

# INFORME ENERO-DICIEMBRE /03

Señores Socios:

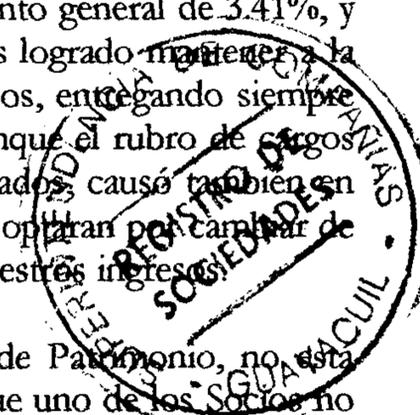
El año 2003 enfrentamos situaciones adversas a nivel país como resultado de las políticas de gobierno y de estrategias de negocios a nivel global. Obviamente la industria de la aviación no quedó aislada de verse afectada, pese a ello el resultado que obtuvo Seiguayas Cía. Ltda. durante este período fue positivo.

La creciente exigencia de reducción de costos, ha obligado a nuestros aliados estratégicos, los clientes, a reducir determinados rubros de sus presupuestos, entre ellos el de Viajes, además de las aerolíneas con la tendencia de reducción de comisiones, haciendo esto efectivo en el mes de diciembre Copa y Continental Airlines que redujeron del 6 al 1%, ocasionando una alta reducción de nuestros ingresos. En cuanto a viajes domésticos, logramos compensar la disminución que sufrimos en vuelos internacionales, teniendo un crecimiento del 25.05% con relación al año 2002, siendo inclusive galardonados por Tame como la agencia número 1 en ventas de la región costa.

Nuestras ventas durante el período en mención tuvieron un crecimiento general de 3.41%, y es importante recalcar que pese a la ardua competencia que existe hemos logrado mantener a la mayoría de nuestros clientes, transnacionales importantes en muchos casos, entregando siempre un alta estándar de servicios que caracteriza a Seitur a nivel nacional, aunque el rubro de gastos por servicios ha sido muy importante en la definición de nuestros resultados, causó también en algunos casos que empresas nacionales en su afán de reducción de costos optaran por cambiar de agencia de viajes, lo que mermó nuestro volumen de ventas y por ende nuestros ingresos.

En el Balance General ustedes podrán encontrar que en el rubro de Patrimonio, no está aumentado el Capital Social, el trámite se encuentra detenido debido a que uno de los socios no ha realizado todavía el aporte que le corresponde, es importante que el Directorio tome una decisión al respecto ya que de acuerdo a la ley tenemos dos años a partir de la decisión de aumento de capital, para concluir el trámite respectivo.

Dentro de las proyecciones para el año 2004, nuestra gestión se enfocará a captar otro segmento de mercado que es el de comerciantes, si bien es cierto Seitur se ha caracterizado siempre como una agencia especializada en el área de Corporaciones, este grupo nos ayudará a incrementar nuestras ventas ante la falta de oportunidad de poder licitar otras cuentas importantes, puesto que la Alianza que mantenemos con Grupo Global y el código de ética que debemos mantener, nos impide poder llegar a nuevas importantes empresas que están distribuidas entre las otras cuatro agencias del grupo en Guayaquil.



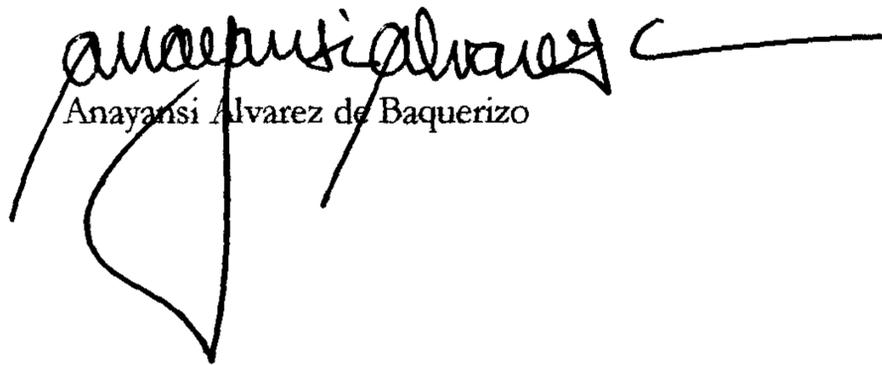
26 Mayo 2004

La alianza con Grupo Global y la puesta en marcha del Counter en el aeropuerto de Guayaquil a partir del mes de marzo de 2004, nos ayudará a disminuir de nuestros gastos la operación de aeropuerto que manteníamos, logrando así un ahorro importante que se verá reflejado en los resultados del año 2004.

Localmente tenemos previsto para el año 2004 obtener un incremento de ventas en el área de Turismo, para lo cual ya hemos realizado negociaciones con emisores de tarjetas de crédito y otros medios para promocionar nuestra agencia y cambiar la idea que tienen los clientes que Seitur es especialista exclusiva en viajes corporativos. Lo importante de esta gestión es que no ha tenido costos para la agencia ya que ha sido negociada a través de canjes con servicios.

Adjunto encontrarán los estados financieros del período 2003, queda a su consideración el informe de gerencia general.

De ustedes muy atentamente,

  
Anayansi Alvarez de Baquerizo

Guayaquil, Marzo 31 de 2004



26 MAYO 2004