

**INFORME CORRESPONDIENTE AL
PERIODO 1º. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007
DE SEIGUAYAS CIA. LTDA.**

Señores Socios:

Hemos terminado un año muy complicado enfrentando un escenario completamente diferente a lo habitual y empezando a acostumbrar a nuestros clientes con el pago de los cargos por servicios administrativos, debido a que únicamente las aerolíneas locales y dos aerolíneas americanas pagan comisiones.

I. DESEMPEÑO FINANCIERO:

En cuanto a los resultados, la compañía alcanzó las siguientes metas, fruto de una aplicación disciplinada de la estrategia de negocios y de la vocación de servicio para los clientes, además de un control estricto de los gastos.

Ingresos

En el año 2007, la actividad de la agencia de viajes alcanzó la segunda posición en cuanto a volumen de ventas de pasajes con un 95% de la venta nacional. Durante este año, la compañía registró un volumen de ventas totales de USD5.034.030.

En este año, la composición de los ingresos de la compañía se diversificó ya que se fortaleció la operación del área de turismo. Así, la composición de los ingresos en este año, sigue siendo liderada por la venta de pasajes con el 71.31%, seguido por el ingreso por cargos por servicio con el 15.26%.

Durante este año, la empresa logró incorporar a su lista de clientes a compañías de gran reconocimiento y tamaño, como HOLCIM, CONTECON, fortalecimiento y exclusividad con LA CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA (CAE), entre otras, que ayudaron a alcanzar nuestro objetivo de ventas trazado para este año.

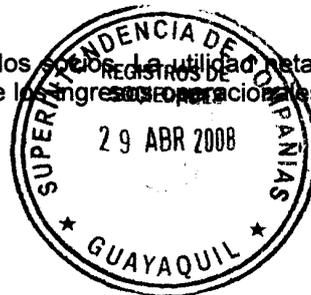
Egresos

Durante este período, los gastos de la compañía representaron el 99,04% de los ingresos operacionales. De estos, los rubros más importantes fueron los gastos de personal los cuales representan el 40,46% del total de los ingresos operacionales, los gastos de venta con el 29,98%, el de comunicaciones (teléfonos y fax) con el 5.53% y el de arriendos 3,83%.

Utilidad

La utilidad antes de impuestos y participaciones de SEIGUAYAS CIA. LTDA. alcanzó los US\$4.011.89. Este resultado está explicado fundamentalmente por el incremento de las ventas de pasajes.

Dentro de la utilidad no está reflejada la entrega de boletos a los socios. La utilidad neta del ejercicio representa el 3.78% del total patrimonial y el 1.00% de los ingresos operacionales de la compañía.



II. RESULTADOS COMERCIALES:

A pesar de haber incrementado significativamente la lista de clientes de la empresa, nuestros ingresos no fueron los anhelados debido a la baja de comisiones que nos continúa afectando desde el año 2000.

III. HOGG ROBINSON GROUP (HRG):

Nuestra marca internacional sigue creciendo y al momento ocupamos el segundo lugar entre cuatro agencias globales que son: American Express (Ecuadorian Tours), Carlson Wagon Lits y BCD (Metropolitan Touring).

A través de nuestra red estamos en capacidad de atender a todos nuestros clientes en los aeropuertos de Bogotá, Caracas, Lima, Santiago, Buenos Aires, Montevideo y Río de Janeiro, en algunos casos inclusive, con lounges de primera clase propios de la Compañía.

IV. OBJETIVOS PARA EL AÑO 2008:

Considerando que probablemente el próximo año tengamos una reducción de comisiones de parte de las aerolíneas que queda, el objetivo de ventas será una fuerte presencia en las licitaciones de las empresas internacionales a través de nuestra red HRG. Esto significa que todos nuestros esfuerzos irán encaminados a participar en el mayor número de licitaciones posibles para lograr alcanzar un aumento significativo en nuestro volumen global de ventas, que permita renegociar con las aerolíneas.

Deseo dejar constancia de mi profundo agradecimiento a todos los colaboradores de esta empresa que han sabido comprender la delicada situación que atravesamos las empresas de turismo, y que con su entrega han ayudado para cumplir con nuestros objetivos.

Queda a su consideración, Señores Socios, el informe de actividades del año 2007.

Atentamente,



Alfredo Aveiga García
Gerente General



Guayaquil, Abril 29 de 2008