

**INFORME DE GERENCIA METROPOLITAN TOURING DE CUENCA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO
DEL AÑO 2.009**

1.ANTECEDENTES: Con referencia al periodo económico del año 2009 dentro del contexto general, se podría decir que el mercado de turismo emisor en Cuenca mantiene gracias al movimiento corporativo y vacacional tradicional que se repite año tras año aun cuando la tecnología del Internet sigue ganando campo.

2.ANALISIS DEL EJERCICIO ECONOMICO: en mi calidad de Gerente General de METROPOLITAN TOURING DE CUENCA, pongo en consideración el informe anual del ejercicio económico del año 2009, en el cual me permito hacer el siguiente análisis de forma cualitativa así como cuantitativa comparados con el año anterior, en el movimiento total acumulado de ventas en el año estuvo alrededor de 1'400.577,70 USD (un millón cuatrocientos mil quinientos setenta y siete dólares con 70cts.) Que comparando al año anterior a significado una baja en volumen monetario de 23%. siendo los rubros que más contribuyeron la emisión de pasajes internacionales y nacionales.

El rubro de ventas de boletos internacionales si bien hay un decremento en valores monetarios con respecto al año anterior se produce un incremento en el número de pasajeros de un 31%. esto se explica específicamente por la baja de tarifa en los boletos aéreos ya que se eliminó el cargo de combustible, así como la cantidad de promociones en las rutas de más ventas, en lo referente a los boletos nacionales se aprecia una baja en el numero de pasajeros y valores monetarios en un 23% y es debido especialmente al incremento de la tecnología por parte de las líneas aéreas nacionales que promueven mucho la venta a través del Internet y este recurso esta siendo aprovechado en su mayoría por los ejecutivos viajeros del día. Dentro del conjunto de todos los rubros que hacen nuestro movimiento económico se puede apreciar claramente un incremento considerable del 71% en la emisión de fees, rubro en el cual nos basamos para poder mantener la rentabilidad de la empresa, aún en la baja, llegando a tener niveles de rentabilidad muy parecidos a los de año anterior.

Las ventas generadas son únicamente producto de la propia agencia, esto nos ha permitido movernos de acuerdo a políticas generales de Metropolitan Touring, haciendo de esta empresa que en la emisión de pasajes ya no sea la comisión de los mismos lo que define en movimiento económico sino un medio por el cual nos permite sacar rédito a través de los fees de emisión.

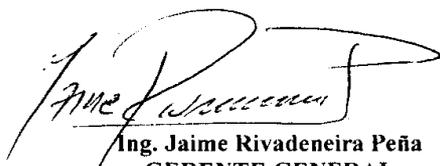
Uno de los rubros que nos ha permitido establecer rendimientos positivos ha sido el manejo de grupos con paquetes turísticos completos al exterior, que prácticamente la parte del land tour es la que todavía mantiene buenas comisiones, permitiendo mejorar el rendimiento total de la empresa.

CONCLUSIONES: Quiero indicar que después de este breve análisis se mantuvo una buena liquidez, mejorado notablemente el tiempo de cobro de cartera. Sin embargo después del análisis anteriormente mencionado la empresa mantuvo rendimientos muy similares a los del año anterior, para esto nos vimos obligados a mantener una austeridad y control en los gastos y de esta manera compensar con los ingresos.

El personal no sufrió mayores cambios, fue eliminado el puesto de auxiliar de sistemas ya que en la actualidad cualquier actualización y problema se resuelve vía Internet bajo el asesoramiento del departamento de sistemas en Quito.

Por último las expectativas y proyectos para este año que viene es el de seguir por un crecimiento sostenible, apoyándonos en las oportunidades y ventajas que nos puede dar en mismo mercado.

Para finalizar quiero expresar mis agradecimientos a quienes han hecho posible la labor como son el personal y directivos de las diferentes filiales de METROPOLITAN TOURING.



Ing. Jaime Rivadeneira Peña
GERENTE GENERAL
METROPOLITAN TOURING DE CUENCA

