

### Intiraimi Cia. Ltda... Informe a los Socios periodo 2007

El periodo 2007 fue difícil, apenas logramos un incremento del 5,98 % en las ventas totales, con respecto al período anterior.

Hemos mantenido las políticas establecidas con anterioridad como son el cobro de fees de servicios, un manejo muy estricto del market share, así como un buen control de la cartera, para poder mantenernos con un cierto equilibrio.

Continuamos con la venta de pasajes a agencias no IATA, como lo estableció nuestra Matriz, con el propósito de ayudarnos a alcanzar las metas establecidas por las aerolíneas para obtener ingresos adicionales, su participación en nuestras ventas totales representó un 35,79% en boletos internacionales y un 9,75% en boletos nacionales.

Nuestra ventas estuvieron conformadas en un 56% por pasajes internacionales, 31% pasajes nacionales y en un 13% por turismo. En pasajes internacionales apenas crecimos en un 0,57% mientras que la industria creció en un 7,4%, según datos del BSP. En Pasajes Nacionales crecimos en un 29,36% y en Turismo decrecimos en un 12,26%, respecto al período anterior..

Nuestros ingresos estuvieron generados en un 43,08% por pasajes internacionales, 39,84% por pasajes nacionales y 14,49% por turismo.

Desglosándose de la siguiente manera:

Comisiones Nacionales	26,19%
Fees Nacionales	8,76%
Overs Nacionales	4,88%,
<b>TOTAL</b>	<b>39,84%</b>

Comisiones Internacionales	16,38%
Fees Internacionales	13,58%
Overs Internacionales	13,12%
<b>TOTAL</b>	<b>43,08</b>

Hemos mantenido la coordinación con la Matriz en las diferentes áreas de trabajo, dentro de lo que destaco el monitoreo del cumplimiento del Market Share, a través de reportes diarios y reuniones frecuentes para control del mismo, lo que nos ha permitido mejorar nuestros ingresos, a pesar de que aun no hemos encontrado la forma adecuada para tener las liquidaciones y peor aún los pagos de los mismos a tiempo por parte de nuestra oficina principal, pues al 31 de diciembre del 2007, solo hemos liquidado una

parte del primer semestre del 2007 y únicamente hemos recibido 7.472,88 USD , de los 16.862,21 USD facturados, lo que definitivamente dificulta nuestra operación.

En el 2007 continuamos con la renovación de equipos de computación para el área de contabilidad, y gerencia, ya que los equipos anteriores estaban prácticamente obsoletos. En el Sistema Contable continuamos con problemas especialmente por la falta de un programa adecuado para trabajar los "Anexos Transaccionales", los que hasta el cierre del año, no se arreglaron.

Espero contar con su apoyo para el año entrante y poder incrementar ventas a pesar del panorama no muy halagador que tenemos.

Pongo a su consideración los respectivos balances y este informe

Atentamente



Mariela Monsalve  
Gerente

**Matriz Quito**  
Av. De Los Shyris 2811 e Isla Floreana  
T (593 2) 243 4407 / 246 8055  
F (593 2) 244 5364  
E info@seitur.com.ec

**Agencia Cumbayá**  
C.C. Plaza Cumbaya, Local 11  
T (593 2) 289 3494 / 289 3495  
F (593 2) 289 3153  
E cumbaya@seitur.com.ec

**Agencia Guayaquil**  
Albatros 404 y Carlos Luis Plaza Dahim  
T (593 4) 229 4600 / 239 7290  
F (593 4) 229 4602  
E seiturgye@seitur.com.ec

**Agencia Cuenca**  
Gran Colombia 20-109 y Unidad Nacional  
T (593 7) 284 2007  
F (593 7) 283 0008  
E cuenca@seitur.com.ec

**Agencia Latacunga**  
S. de Orellana 1467 y G. Maldonado  
T (593 3) 2811 465 / 466  
F (593 3) 2811 244  
E latacunga@seitur.com.ec

[www.seitur.com.ec](http://www.seitur.com.ec)