

Intiraimi Cía. Ltda.
Informe a los Socios periodo 2008

El periodo 2008 apenas logramos un incremento del 2,68 % en las ventas netas totales, con respecto al período anterior.

Hemos mantenido las políticas establecidas 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 una cierta estabilidad, en medio de una competencia sumamente desleal y agresiva.

Retomamos el servicio de aeropuerto contratando a dos nuevas personas, con lo que hemos tenido una gran acogida y marcado una diferencia con la competencia, dando mayor impulso a la venta de pasajes domésticos, que es de donde hemos obtenido nuestra mayor fuente de ingresos.

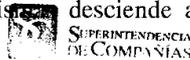
Durante el primer semestre continuamos con la venta de pasajes a agencias no IATA, como lo estableció nuestra Matriz en mayo del 2006, con el propósito de ayudarnos a alcanzar las metas establecidas por las aerolíneas para obtener ingresos adicionales, pero suspendimos la misma en lo referente a pasajes internacionales en el segundo semestre, ya que pagábamos por adelantado comisiones que no recibimos hasta la presente fecha. La participación de estas emisiones en nuestras ventas totales representó un 11,85% en boletos internacionales y un 6,94% en boletos nacionales.

En la venta de pasajes internacionales decrecimos en un 21,60%, en Pasajes Nacionales crecimos en un 52,49% y en Turismo decrecimos en un 13,28%, respecto al período anterior.

Nuestras ventas e ingresos estuvieron conformados de la siguiente manera: (los ingresos incluyen la sumatoria de comisiones, overs y fees)

	VENTAS	INGRESOS
INTERNACIONALES	43,63%	33,43%
NACIONALES	45,80%	52,52%
TURISMO	10,57%	14,05%

Seguimos manteniendo una estrecha 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, con el propósito de mejorar nuestros ingresos, pero no ha sido así, pues 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 2008, nos adeudan 6.014, 07 USD por overs del año 2007, lo que implica que no hemos recibido nada de lo correspondiente al 2008 , lo que dificulta gravemente nuestra operación. De las overs liquidadas en 2008, la matriz nos ha descontado un 31 % aproximadamente, por lo que el monto de las mismas desciende abismalmente con respecto al periodo anterior.



D. D. Barros Danz

Diyor Barros Danz

En el 2008 quedó pendiente la renovación de los equipos de computación en los counters, como era nuestro propósito, pues a partir del 2006 lo hicimos con los de contabilidad y gerencia y continuando con esa política, lo debíamos hacer, pero no fue posible.

En el Sistema Contable trabajamos arduamente para solucionar los problemas que acarreábamos desde el período anterior por la falta de un programa adecuado para trabajar los "Anexos Transaccionales" y nos pusimos al día con los mismos.

Pongo a su consideración los respectivos balances y este informe

Atentamente


Mariela Monsálve
Gerente



30 ABR 2010

Victor Barros Pontón