

INFORME DE GERENCIA

En relación con el año anterior, en este 2012 las ventas han aumentado en un 20%, gracias a la captación de nuevos clientes por parte del personal que labora de planta en oficina, la constante capacitación que se les ha impartido para el buen manejo del sistema que reserva y tiquetea boletos aéreos, los famtrip que han realizado (viajes de familiarización para agentes de viajes) y los incentivos económicos por ventas que se les ha concedido, han tenido buenos resultados.

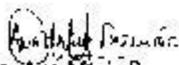
Se ha tratado de incursionar en el turismo receptivo trabajando conjuntamente con el Municipio local y Fedexport, pero todavía no se han obtenido resultados. Es un área nueva para nosotros que requiere personal idóneo con un excelente desenvolvimiento en idiomas y experiencia en manejo de grupos, lo que no se ha logrado conseguir.

Nuestros ingresos aunque no han sido significativos han logrado cubrir todos nuestros compromisos laborales, pagos a proveedores de servicios y algunas mejoras. Se adquirieron nuevos equipos para agilizar todo el trabajo que conlleva la venta de un boleto aéreo; rapidez en las reservas, facilidad en los cobros con tarjetas de crédito, asesoría acerca del lugar a visitar, automatización de seguros de viaje, etc. La tecnología es muy importante en el campo que nos desenvolvemos y necesitamos estar siempre actualizados para cumplir con las exigencias que demandan nuestros clientes. Vamos de la mano con el internet por lo que contratamos un servidor más rápido y eficiente.

Es lo más relevante que puedo detallar de lo suscitado en el año 2012, dando cumplimiento a mi responsabilidad como representante legal de CLANTOUR AGENCIA DE VIAJES S.A. donde termina mi gestión.

Queda a disposición de los señores accionistas los estados financieros en donde se puede apreciar el movimiento económico tanto en el Balance General como en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

Atentamente,


Ing. Ana María Pazmiño Peña
GERENTE GENERAL