

INFORME DEL GERENTE DE ORO TRAVEL S.A.
Quito, 28 de Marzo del 2002

Señores
Miembros de la Junta General
Ordinaria de Accionistas de la Compañía
ORO TRAVEL S.A.

En cumplimiento de expresas disposiciones de la ley, someto a consideración de ustedes el presente informe por el Ejercicio de 2001

La posición de las Aerolíneas de empeñarse en quitar del medio a tanta Agencia de Viajes que existe en nuestro país, que han sido instaladas en el mercado sin tener la infraestructura pero que sin embargo la Cámara de Turismo ha aprobado a su desarrollo, nos perjudica cada vez más el mercado, como es la existencia de las agencias NO IATAS, que así como abren sus puertas, cierran con una facilidad increíble.

Sin embargo es mi obligación comunicarles que las Aerolíneas nos han dado un trato aparentemente preferencial a las Agencias ya instaladas con muchos años atrás y además podemos aplicar a un resultado de premio por facturación que se llama OVER COMISIÓN.

**** En el año 2001 las únicas aerolíneas que lo pagan son IBERIA y LAN CHILE.**

Permítanme recordar que el cuadro de pago de comisiones es el siguiente, por lo tanto no todas las aerolíneas pagan un mismo porcentaje por venta. Es de la siguiente manera:

American Airlines	6%	Avianca	10%
Continental	6%	Alitalia	10%
Copa	6%	Tame Int.	10%
Iberia	6%	Aerpostal	10%
KLM	6%	Aerocontinente	10%
Air France	6%	Aces	10%
Lan Chile	6%	Avensa	10%
Lacsa	6%	Air Europa	10%

**** En el año 2002 volverán a bajar las comisiones de las Aerolíneas.**

En el año 2001, apareció una modalidad aprobada por el BSP IATA, de las Consolidadoras, que son Agencias de Viajes grandes que conquistaban a las agencias pequeñas no IATAS, para coger los clientes de ellos y facturar con el nombre de la Agencia Consolidadora; pero la Agencia no IATA pierde su nombre, pierde total identificación en el mercado, especialmente ante las Aerolíneas, y no tienen derecho a nada ni siquiera a pedir boletos con descuentos, espacios, etc, etc.

Pero la única ventaja que sí tienen es que las Consolidadoras les pagaban un porcentaje de comisión más alto que el que pagaba la aerolínea, y si nos ponemos a analizar sobre este negocio, las Agencias no IATAS, son las que menos gastos administrativos tienen, porque sus instalaciones no cumplen con los requisitos exigidos por la IATA, peor aún deben tener los gastos de personal o de instalación que las otras agencias normales tenemos.

En fin, ese es el mecanismo que existe en este período y que con el transcurso de los meses, cogió fuerza y se fue masificando, y ahora tenemos 3 agencias super grandes y el resto estamos con nuestra imagen ante las aerolíneas de pequeñas porque aún no nos hemos decidido a la fusión o a la unión o a competir como las Consolidadoras por el capital que hay que invertir.

Nuestra Agencia de Viajes ORO TRAVEL S.A., en el año 2001 aceptó trabajar de esta manera y en Guayaquil tuvimos 2 agencias no IATAS y en Quito también, sin embargo esto hace que exista un riesgo porque la facturación de estas agencias, son de un momento a otro y nosotros les exigimos el pago de inmediato así como también les reconocemos toda la comisión.

En la ciudad de Quito, tuvimos una estafa de una Agencia de Santo Domingo en un depósito del Banco del Pichincha, y en una Agencia de Quito, que desapareció de un día para otro, porque había cogido dinero de varios pasajeros y nos les entregó los boletos nunca.

Pero una vez más según nuestras reuniones de los colegas del gremio, queda a voz unánime que la culpa es del Ministerio de Turismo, de Captur, por dar permiso a que trabajen estas agencias que no cumplen con los requisitos de capital, infraestructura, instalaciones, etc. De esta manera es una forma nueva de la corrupción en la que estamos viviendo.

Nuestra agencia de Viajes ORO TRAVEL, en el año 2001 cumplió con todos sus expectativas de ventas, mantener a los clientes antiguos, aunque no ha sido fácil porque las ofertas de la competencia son de siempre hacer descuentos (de su comisión por supuesto), y nosotros al contrario educamos a muchos de nuestros clientes al cobro del FEE (servicios profesionales o asesoramiento)

En Guayaquil no ha sido fácil, porque para lograrlo hay que explicar al cliente sus ventajas, y más que nada la seguridad de trabajar con una agencia seria, responsable. Pero por el temor de perder una venta, ni siquiera intentaban cobrar. Pero a ciertas compañías sí.

En este año 2001, la Agencia de Viajes ORO TRAVEL S.A., no tuvo la necesidad de dar la garantía bancaria que reposaba en el Banco del Pichincha por USD 18.000,00, pero sí está como garantía la tarjeta de crédito MASTERCARD, que pertenece a la Gerente, (Patricia de Elizalde) su tarjeta de crédito personal; para descontar semestralmente la prima de un seguro que contrataron las Agencias de Viajes Internaciones y sólo IATAS, calificadas por IATA-ECUADOR, para los riesgos que nuestro país tiene ante ellos.

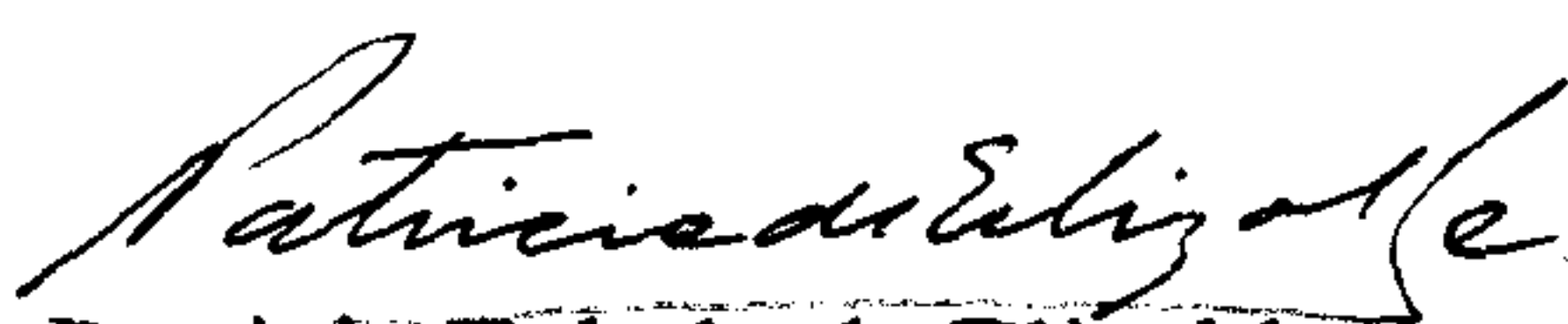
A pesar de que en este año los gastos operacionales como son el teléfono, la luz, los envíos de correos, subieron sin ningún control las tarifas, nuestra Agencia de Viajes tiene utilidades, y eso es un logro con el apoyo del personal con el que hemos trabajado.

Con respecto a SAEREO, los vuelos charters, después del primer semestre, se estabilizó el servicio, pero no ha sido fácil recuperar a los cliente que perdimos por incumplimiento en los horarios de salida de los vuelos.

En el año 2001 tuvimos el cambio de la oficina administrativas en el edificio de SAEREO, y desde ahí la señorita Margarita Chafra, atiende exclusivamente las reservas y despacho de nuestro vuelo privado de Saereo hacia El Coca, pero por efecto de costos no es posible organizar los chartes que teníamos previstos a Manta, y a Cartagena, pero estos destinos no están descartados, porque con los estudios que hemos realizado con la gerencia de Saereo, apenas esté el avión más grande, si va a ser posible, realizar este pendiente para ambas compañías.

Agradezco a usted señor Presidente y a los señores Accionistas la confianza depositada en mí persona, pero al mismo tiempo les pido de favor apoyo porque el año 2002, se presenta mucho más competitivo.

Atentamente,



Patricia Toledo de Elizalde
C.I. 090542495-8