



**INFORME GERENTE GENERAL
REPRESENTACIONES IRIGOYEN VEGA CIA. LTDA.
AÑO 2010**

A continuación me es grato detallar el informe de gestión de REPRESENTACIONES IRIGOYEN VEGA CIA. LTDA. correspondiente al ejercicio económico 2010.

En cumplimiento de lo dispuesto en el numeral 2 del Artículo 231 de la Ley de Compañías, en concordancia con la Resolución 92.1.4.3.0013 emitida por la Superintendencia de Compañías, y el estatuto de Representaciones Irigoyen Vega Cía. Ltda. Remito a disposición de ustedes, los socios, el informe anual de labores desempeñado por la administración durante el ejercicio económico del 2010, según consta a continuación:

GESTION ADMINISTRATIVA

En el área administrativa se ha realizado el incremento de personal calificado y profesional en las áreas de sistemas, contabilidad y operaciones estableciendo por medio de manuales de procesos y procedimientos estándares para cada operación, de paquetes turísticos y city tours, en las tres regiones del país, construyendo una estructura sólida en la compañía.

Nuestras expectativas para el año 2011 es implementar y capacitar a las agencias de turismo receptivo en nuestro sistema de reservas on line como a nuestros clientes y pasajero del exterior que ingresen y acceso en línea directa a nuestro sistema conozcan detalladamente de nuestros productos y servicios, además de nuestras promociones vigentes en el territorio ecuatoriano.

La meta a cumplir es integrar un sistema back office integrado con el sistema on line que nos garantice la confiabilidad de los datos on linee y los procesados con los requerimientos de los organismos de control Servicio de Rentas Internas, NIFF's, y Superintendencia de Compañías, Ministerio de Relaciones Laborales, IESS, y otros.

GESTION FINANCIERA

La empresa durante este año 2010 cuenta con un total de activos de USD\$289.433 dólares, de los cuales corresponde al activo corriente USD\$249.610 dólares, que básicamente se refiere a cuentas por cobrar a clientes y en un rubro considerable USD\$110.771 dólares del crédito tributario que se encuentra en trámite ante el Servicio de Rentas Internas con el beneficio del gobierno devolución de iva para las empresas de turismo receptivo.

Estos activos están financiados con préstamos a corto plazo de socios.

La compañía no tiene endeudamiento bancario.

Las obligaciones a corto plazo de la compañía se refieren a pago de proveedores de nuestra operación de turismo receptivo, pago de impuestos y a la nómina del mes de diciembre.

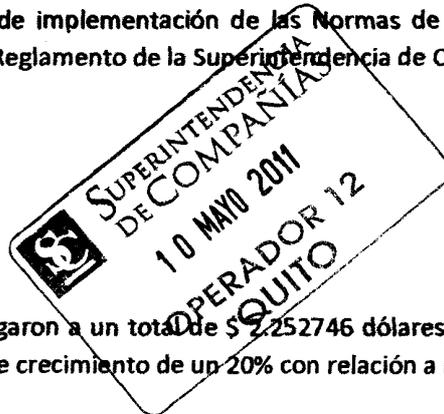
El resultado del ejercicio contable fue de USD\$10.009 dólares, es decir se logró el punto de equilibrio.

La empresa, en su conciliación tributaria del año 2010 distribuyó utilidades por USD\$1.501 dólares a sus empleados por el periodo 2010.

En el año 2011, como punto relevante se formalizara el aumento de capital de USD\$200.000,00 de nuestro socio principal Dr. César Irigoyen Dávila.

Entraremos en el proceso de implementación de las Normas de Información Financiera NIFF's como lo dispone La ley y el Reglamento de la Superintendencia de Compañías.

GESTION COMERCIAL



Las ventas del año 2010 llegaron a un total de \$ 2.252.746 dólares en las ventas operativas de la compañía, con un margen de crecimiento de un 20% con relación a las ventas del año 2009

Existió un crecimiento sustancial en el tercer trimestre debido al ingreso de pasajeros del exterior en este periodo, se debió al lanzamiento del vuelo directo de la empresa Lan a Galápagos, nuestros servicios de tierra nos han garantizado el crecimiento en la operación de city tours, hoteles y tours navegables en la región Insular, pero debemos resaltar además que las otras regiones del país como la sierra y la costa no bajaron sus niveles de ventas propuestos para este año, nuestras expectativas son llegar a crecer un 30% adicional en las ventas de Sudamérica y en la reservación vía on line.

La empresa contará para el año 2011 con el lanzamiento en el mercado del Sistema de Reservas on Line.

RECOMENDACIONES

- Realizar cierres de ciclo mensuales en todas las áreas en especial Galápagos que tiene un crecimiento sustancial.
- Monitorear y analizar los resultados por trimestre, para tomar correctivos oportunos.
- Crecer viajes por la apertura de nuevos clientes.
- Negociar "fee" mensuales tanto para capacitación como para diseño.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas que cuenten con servicios complementarios a los nuestros.

Atentamente,


Luz de Irgoyen
GERENTE GENERAL

