



53154

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Señores Accionistas:

En cumplimiento de las obligaciones de Ley, someto a su consideración el Informe General sobre los resultados obtenidos durante el ejercicio 2006.

Dada nuestra condición única como miembro CLIA ID 00-346-253 en el país, todos los esfuerzos tanto humanos como financieros de la empresa, desde el inicio del ejercicio fiscal, se encaminaron a posesionar a Dimensiones como la primera y única Central de Cruceros, por lo que fue necesario optar ciertas medidas para promoción y ventas:

- Lanzamiento de nuestros nuevos productos y destinos a las agencias de viajes de Quito, Guayaquil y Cuenca con eventos realizados en los principales hoteles de las ciudades respectivas;

Incremento de personal y de recursos físicos:

- Contratación de un Gerente Comercial, el mismo que inició una campaña agresiva de difusión de nuestros productos, mediante, seminarios directos y continuos en las mejores agencia de Quito, entrega de un mini manual de operaciones, visitas a las agencias de viajes de Ibarra, Guayaquil, Cuenca, entrega de reconocimientos a las agencias con mayores volúmenes de ventas; seminarios de capacitación para ventas a través de SABRE Y AMADEUS, esto se realizó el segundo viernes de cada mes con la participación de 10 agencias de viajes cada vez. Workshop para capacitar constantemente a las agencias sobre nuestro productos: Hoteles Hyatt, Auto Dollar.
- Contratación un Gerente de Operaciones especializado en cruceros, que se dedicó exclusivamente a preparar paquetes turísticos de acuerdo a las salidas especiales para el año 2008 de nuestros nuevos representados.

Como parte de nuestro plan de promoción, se realizó un desayuno de trabajo de Hoteles Hyatt, en el mes de enero, evento que contó con la presencia del señor Rodrigo Trujillo, Director de Ventas para Latinoamérica.

En el mes de febrero se concretó una alianza con la mayorista Hemisferios, especialistas en Charter a San Andrés, con el objeto de ofrecer una gama de servicios a aquellos segmentos que no pueden optar por un crucero, sea por su costo o por su duración más prolongada en el tiempo.

En el mes de marzo, se concretó una alianza de trabajo con la Naviera Princess, para lo cual, Dimensiones tuvo que invertir en la publicación de la revista MUNDO NAUTICO, un proyecto que en buena parte contó con el auspicio de DINER CLUB y la participación de las navieras Royal Caribbean, Norwegian Cruise Lines, Silversea Cruises, Princessa Cruises y Cunard. En ella se publicaron varias ofertas de paquetes con tarifas super exclusivas.

Otro de nuestros objetivos fue realizar salidas especiales de temporada preparadas exclusivamente por nuestro Departamento de Operaciones tal es el caso de nuestros paquetes exclusivos de SOLTEROS, FIN

DE AÑO, QUINCEAÑERAS, para lo cual fue necesario gestionar alianzas estratégicas con Copa Airlines, Royal Caribbean, Hoteles Hyatt Regency Miami.

Para lograr los resultados planteados fue menester una nueva inversión, en este caso fueron publicaciones periódicas en la Revista Familia y en Suplemento de Viajes La Florida, se entregaron más de 5.000 hojas volantes.

En el caso de los cruceros de Quinceañeras, me complace informarles que nos hemos posicionado en el mercado como el operador oficial de este paquete en la ciudad de Quito.

Un aspecto que afecta directamente a las agencias de viajes, como es la disminución drástica, al apenas 1% de comisión en las ventas de boletos aéreos, nos ha afectado a nosotros directamente también, debido a que las agencias en su afán de recuperar en algo la pérdida en comisiones, nos han exigido un incremento en el porcentaje de comisiones que les otorgamos, con lo que en muchos casos, con el afán de mantener a nuestro cliente, hemos tenido que sacrificar nuestro porcentaje de ganancia, tal como lo ha hecho nuestra competencia. Con el fin de frenar un poco esta tendencia que nos afecta grandemente, ya que vemos disminuidos nuestros ingresos frente a nuestros egresos constantes y al alza, en el mes de octubre se formó un pool de mayoristas, liderado por Dimensiones, cuyo fin primordial, es crear el interés en el mercado turístico, de destinos poco visitados y que representan oportunidades de ventas seguras, ya que con la dificultad en la obtención de visa americana, muchos de nuestros planes de viajes a ese país se han visto cancelados, con la consiguiente pérdida de recursos financieros y en horas de trabajo de los operadores.

En reconocimiento a nuestra labor como mayorista seria, Metropolitán Touring nos incluyó entre sus mayoristas de preferencia para otorgarles servicios.

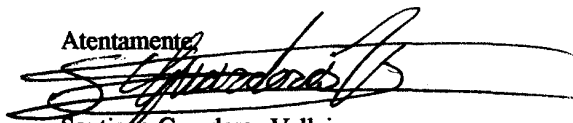
En este contexto American Airlines, nos eligió como la mayorista encargada de realizar el Fam Trip a Puerto Rico, en el que fuimos reconocidos por Royal Caribbean como la mayorista que más ventas ha generado en este destino.

El resultado de todas las actividades antes descritas, constan en los cuadros de estadísticas de ventas y en las notas a los Estados Financieros que adjunto a este informe.

Me permito detallar que pese a que hemos obtenido un incremento del 36% en ventas con relación al año 2005, el incremento de gastos supera el 100%, esto como resultado del plan de posicionamiento de nuevos productos y destinos, plan que estoy seguro, producirá un incremento sustancial en las ventas del año 2007. Aprovecho la oportunidad para reiterar la decisión de los accionistas de realizar un aporte para futuras capitalizaciones, el mismo que está previsto se concrete para el segundo semestre del año 2007 y que ayudará efectivamente a la consecución de los resultados proyectados.

Reitero mi firme disposición a seguir trabajando y poniendo lo mejor de mí a fin de alcanzar los mejores resultados.

Atentamente,



Santiago Guarderas Vallejo
Gerente General

Adjunto: Informe financiero de respaldo, anexos a los estados financieros, estadísticas y cuadros explicativos.