



INFORME DE GERENCIA GENERAL

Señores socios

A continuación me permito presentar mi informe anual de gestión correspondiente al año 2007

ACTIVIDADES REALIZADAS

Como todos sabemos, la incertidumbre política interrumpió algunas de las actividades que nos habíamos propuesto. Al referirnos al año 2006 y al éxito que tuvimos con las salidas de Quinceañeras y Brasil, decidimos hacer una salida similar para Febrero por las fiestas de Carnaval, lamentablemente esto no se pudo llevar a cabo debido a que tuvimos problemas con la naviera Royal Caribbean, quien a último momento y sin explicaciones, canceló los espacios que teníamos reservados. Por tal motivo nos vimos obligados a buscar otras alternativas que no sea un crucero, logrando establecer una alianza estratégica con una Mayorista en Guayaquil con el fin de comercializar un charter a Cartagena, el resultado fue una ganancia de más de \$1000 solamente en una salida.

Luego, para Semana Santa no programamos ninguna salida, sin embargo con las ventas individuales que tuvimos, llegamos a alcanzar una buena cifra en ventas. La Alianza establecida con Metropolitan Touring nos benefició en el sentido de que comenzamos a recibir varios pedidos por parte de ellos y ventas con montos de más de \$20.000, pero el margen de utilidad que nos quedaba era demasiado bajo y no justificaba todo el esfuerzo que se puso, en definitiva, la mencionada agencia ganaba mucho más que nosotros, en especial cuando se trató de grupos. Otro problema que tuvimos con ellos y que lamentablemente era una de las condiciones para que ellos trabajen con nosotros, fueron los plazos de pago. Esto nos ocasionó más de una y mil molestias con nuestros operadores ya que a pesar de que en el convenio establecido, el plazo de pago era de 8 días, éste nunca se llegó a cumplir, viéndonos obligados muchas veces a recurrir a sobregiros bancarios que nos ocasionaron fuertes gastos, sin embargo nuestra relación comercial con una de las agencias más grandes del país se fue fortaleciendo cada vez más, siendo los únicos proveedores de servicios de cruceros, con lo que éste producto se fue fortaleciendo cada vez más.

Con el fin de fortalecer nuestra presencia en el mercado y de realizar algunos seminarios, se contrató un Gerente Comercial especializado en grupos, que a su vez tenía la responsabilidad de lograr acuerdos tanto con operadores como con aerolíneas. Lamentablemente su gestión no llenó nuestras expectativas, se tenía establecido incrementar las ventas en un 30% más en relación al año anterior, esto ocasionó que los costos se incrementen considerablemente. Otros factores que influyeron en nuestra gestión de ventas fueron además las reservas a través de Internet que ofrecían precios más bajos y ahuyentaron a nuestros clientes, los charters a buen precio pero con muy poca rentabilidad para nuestra empresa, todo esto causó un fuerte descenso en las ventas a partir de mes de Junio. El crucero de Quinceañeras organizado por nosotros no tuvo ninguna respuesta debido a las estrictas condiciones impuestas por la embajada de los Estados Unidos, las pocas personas que logramos inscribir tuvieron problemas para obtener las citas cuya fecha más cercana era luego de 3 meses. Al igual que el año anterior tuvimos que realizar un desembolso por un valor de \$4300 con el fin de prepagar los espacios y congelar los precios tanto de la aerolínea (Copa Airlines), la naviera (Royal Caribbean) y el operador (Rico Suntours), los mismos que no los pudimos recuperar y nos ocasionó una fuerte pérdida.

A pesar de que éste haya sucedido, en el mes de Julio logramos recuperar una buena parte gracias a algunas ventas de montos altos que logramos obtener, además de un grupo de 20 personas que reservaron un crucero a bordo de la compañía Pullmantour cuya comisión es muy atractiva y rentable.

Av. República de El Salvador 525 e Irlanda. Edif. Rosanía. Mezzanine. Ofic. 14

Teléfonos: 227-1180 / 1181

Fax: 2249480 Ext. 104

Email: info@dimensiones.com



Aunque el monto obtenido en ventas durante el mes de Julio, fue considerable, éste no logró cubrir en su totalidad las pérdidas de los otros meses por lo que a partir del mes de Septiembre se tomó la decisión de reducir una buena parte del Personal y comenzar una reingeniería total durante el último trimestre del año por lo que las ventas fueron mínimas, se depuró además una buena parte de los productos, quedando solamente las representaciones de Hoteles Hyatt, Dollar Rent A Car y Norwegian Cruise Line, además del acuerdo logrado con Metrotransportes para poder ofrecer boletos aéreos tanto nacionales como internacionales y recibir una comisión por ellos.

Tomando en cuenta los cambios que se presentan constantemente en ésta industria, estoy buscando las mejores formas de quizás vender menos, pero lograr mayor ganancia, es por eso que me he centrado en productos que ofrecen un buen porcentaje de comisión.

En definitiva puedo afirmar que éstos cambios están generando resultados positivos hasta el momento

Atentamente,



Santiago Guarderas Vallejo
Gerente General

Adjunto: Informe financiero de respaldo.

Av. República de El Salvador 525 e Irlanda. Edif. Rosanía. Mezzanine. Ofic. 14

Teléfonos: 227-1180 / 1181

Fax: 2249480 Ext. 104

Email: info@dimensiones.com