



Señores socios

A continuación me permito presentar mi informe anual de gestión correspondiente al año 2008

ACTIVIDADES REALIZADAS

Luego de la decisión tomada en cuanto a la reducción del personal y depuración de productos a los más rentables, se empezaron a ver los primeros resultados positivos. Así en el mes de Abril logramos obtener un buen ingreso con los 3 principales productos: Dollar Rent A Car, Hoteles Hyatt y Cruceros.

En el mes de Enero participamos con el producto Dollar Rent A Car en los Workshops realizados tanto en Quito como Guayaquil por parte de la mayorista HDP Representaciones con quien tenemos una fuerte alianza y que a su vez nos genera buenos ingresos.

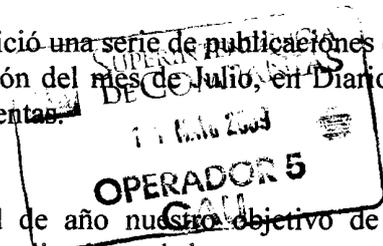
En el mes de Febrero hicimos una negociación con World Property Center con el fin de poder comercializar y vender casas vacacionales en Orlando, esto tuvo muy buenos resultados ya que se concretó la primera venta con una familia de más de 10 personas.

En el mes de Marzo tuvimos un acercamiento con Hotelbeds, un operador para reservas en línea tanto de hoteles como servicios, esto nos permitió ampliar nuestra cobertura hacia otros países logrando también muy buenos resultados. En éste mes también iniciamos un programa de capacitación para algunas agencias de viajes tales como Carlson Wagonlits, Caribe Viajes, Viajero Express, entre otras.

A partir del mes de Abril, con el propósito de preparar la temporada alta de la Sierra, realizamos algunas publicaciones en medios tales como revista Vistazo, Suplemento Viajar de Diario El Comercio y Revista In the Club de Diners Club Internacional. También se reforzó el acuerdo de comisiones con Metropolitan Touring para la venta de boletos tanto nacionales como internaciones.

A partir del mes de Mayo se inició una serie de publicaciones de Dollar Rent A Car por el período de 6 meses, a excepción del mes de Julio, en Diario El Comercio logrando un incremento de un 30% en las ventas.

En el mes de Junio, a mitad de año nuestro objetivo de operar solamente con las representaciones, se estaba cumpliendo y el darnos a conocer en el mercado como una Central de Cruceros estaba cada vez más cerca.





Para Julio y Agosto las ventas de Dollar y Cruceros fue cada vez en aumento gracias a las publicaciones realizadas, tuvimos una gran cantidad de llamadas telefónicas.

En el mes de Agosto recibimos la propuesta de First Class Tours de Puerto Rico, para representarlos en Ecuador con sus productos Holland America Line, MSC Cruceros, Seabourne Yacht. De éste modo tuvimos la oportunidad de consolidar más nuestra Central de Cruceros, surgiendo la idea de crear una página web que contenga información sobre todas las navieras con las que trabajamos, los términos y condiciones y también promociones.

A pesar de encontrarnos en plena época de huracanes que ponían en peligro las salidas de los cruceros, no tuvimos ninguna cancelación.

Podemos afirmar que fue una buena temporada alta, donde se tuvo la oportunidad de demostrar a nuestros clientes que nuestro servicio siguió manteniendo altos estándares de calidad a pesar de haber sufrido algunos cambios.

Para los últimos meses del año, la demanda para Fin de Año tuvo también acogida al igual que los anuncios de Dollar. En el tema de cruceros se inició la elaboración de la página web: www.central-cruceros.com.

En resumen puedo afirmar que todos los objetivos planteados, fueron realizados con éxito, la utilidad obtenida fue resultado de todas éstas acciones que también nos permitieron cubrir varios gastos incurridos durante el año 2007.

Atentamente,

Santiago Guarderas V.
Gerente General

Adjunto informe financiero de respaldo.

