

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL
EJERCICIO 2011

Quito, Abril 15 del 2012

Señores accionistas:

A continuación mi informe sobre la gestión del año 2011, una vez elaborados los balances del presente ejercicio.

Aspectos importantes:

- Nos encontramos con un resultado negativo importante en este año 2011 que terminó, a pesar de la ardua labor mantenida de principio a fin del periodo, implementando algunos cambios fundamentales en el manejo de la gestión de ventas, que no lograron mejorar los volúmenes de ventas a los niveles necesarios y esperados.
- Ha sido un año en el que las ventas tradicionales se vieron disminuidas en forma intensa debido a la contracción del mercado ecuatoriano, cuya demanda no pudo cubrir la sobreoferta turística que se lanzó por parte del inmenso número de mayoristas participando de este mercado.
- Esta situación determinó que las mayoristas tiendan a bajar sus niveles de precio y ganancia, con la esperanza de captar al escaso número de clientes, siendo el objetivo prioritario el captar la venta, mas no el lograr buenas ganancias. Estas prácticas desesperadas de ciertos mayoristas que buscaron la ganancia mínima apuntando al volumen, con bonos, sobre comisiones descontroladas, descuentos y condiciones de crédito desproporcionados, perjudicó a los otros mayoristas con prácticas más cautas y conservadoras.
- Por segundo año consecutivo Jetworld formó parte del pool de Charters Ecuador ofertando al mercado destinos como Punta Cana, Riviera Maya, Jamaica y finalmente Panamá. Se descartó el destino Curazao por falta de acuerdo con Breezes resorts, cadena fundamental para el negocio en ese destino. La gestión como pool fue exitosa, sin embargo para Jetworld individualmente fue muy difícil el posicionar nuestra imagen como empresa "chartera". Se mantuvo actividad permanente de los funcionarios de Ventas y Operaciones para ubicar a Jetworld dentro de esa nueva imagen. Para Jetworld al igual que para las otras mayoristas del pool, ha sido muy difícil el lograr desplazar la imagen de Maxitravel, pues siendo ésta la dueña del producto tiene una ventaja competitiva ante las agencias de viajes.
- Como incidente relevante pero funesto, debemos mencionar el manejo del grupo del curso de Estado mayor de la Policía, el cual luego de varios meses de trabajo en conjunto con la agencia Manzana Travel, fue adjudicado a nuestro favor. Desgraciadamente, manejos inexplicables y faltos de seriedad por parte de la institución, hicieron que nos retirarán la decisión entregándose el manejo a favor de Kemtours y Travelnet. Se hizo lo posible por recuperar el grupo, incluso con denuncias escritas y presenciales ante Ministerio de Turismo, Ministerio del Interior, Comandancia de Policía, y otras instituciones, sin embargo, sin lograr recuperarlo. Ha sido una nueva decepción y comprobación del nivel de deshonestidad y falta de profesionalismo evidente en el mercado, a vista y paciencia de las autoridades.

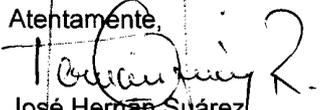
- En cuanto al producto Copa Vacaciones, se elaboró el Manual 2011 con la aportación de Proveedores del exterior, y se realizó un importante evento de lanzamiento del mismo, buscando reforzar la imagen de Jetworld ante las agencias de Viajes.
El objetivo perseguido sin embargo no ayudó al volumen de ventas, dada la imposibilidad de encontrar espacios disponibles en los vuelos de COPA.
Se ha expresado esta situación a la aerolínea sin encontrar una respuesta puntual o solución por parte de la misma.
- Habiendo sido Panamá el destino principal para nuestra empresa, y ante la oferta exitosa de la competencia con vuelos Charters a este destino, decidimos como empresa poner a disposición del pool de Charters Ecuador, los contactos y negociaciones de Jetworld en Panamá, logrando que se concrete la oferta de este destino desde el final de año 2010 y programación para todo el 2011.
- El destino con Decameron igualmente se vio disminuido, por la política por parte de la cadena hotelera de ir directamente al cliente final en perjuicio de las agencias y mayoristas. En su producto charter, en cambio, se vio disminuida la posibilidad de gestión específicamente para Colombia, dado que los destinos Jamaica y Panamá no pueden ser comercializados de acuerdo a la prohibición expresa de Charters Ecuador en su convenio, por ser productos directamente competidores.
- Se hizo una revisión del concepto de agencias VIP, A, B, etc. La intención de este tratamiento era direccionar una sobre comisión exclusiva para aquellas empresas que demuestren afinidad y mantengan un buen volumen de ventas con Jetworld.
En la práctica se ha evidenciado que el 2% adicional asignado como "Over", no lograr fidelizar o direccionar a las agencias a nuestro favor. Más importante para ellas es el "incentivo económico" entregado por otras mayoristas, práctica que Jetworld no está dispuesta a asumir, por su falta de ética y profesionalismo.
- Habiendo tenido una experiencia positiva del trabajo en conjunto con la Mayorista Bluesky con salidas puntuales a Puerto Plata en fin de año del 2010, se organizaron nuevas salidas en Carnaval, Semana Santa y feriado de Noviembre a los destinos Puerto Plata y Medellín. Se evidenció mayor dificultad y menores ganancias, para completar los grupos en comparación con el año anterior, teniéndose una pérdida total de los abonos realizados a COPA para Semana Santa, salida que no se logró concretar.
- A pesar de la limitación de fondos propios en la gestión, se mantuvo la gestión para el Receptivo, el perfeccionamiento de la página web, el mailing a agencias de viajes clientes y la entrega de bonos de Supermaxi como incentivo a counter.
- A mediados de año se inició el estudio de un nuevo proyecto dirigido a un sistema online al cliente final con opción a compra online. Se contactó la empresa colombiana Tesoro Tours que cuenta con la plataforma de servicio necesaria, sin embargo, el proyecto no se concretó por fallas técnica de la plataforma, problema que no se ha solucionado aún.
- Las obligaciones hacia las entidades: Iess, SRI, Licencias, Patentes, Asociaciones y Cámaras, etc se han cumplido con total nitidez como siempre.
- De acuerdo a las nuevas disposiciones de NIFS para PYMES, se han cumplido con los cursos, entrega de información y demás exigencias correspondientes para el año 2011, así como las proyecciones para la implementación en el 2012.

- La disminución en el volumen de ventas ha determinado la pérdida, a pesar de la intensa gestión de austeridad y control de gastos por parte de la empresa. Esto se hace más evidente al mirar la dificultad de cubrir las obligaciones con los proveedores internos y externos.

Siendo ésta situación una clara señal de la necesidad de medidas extremas para reflotar el nivel de ventas y gestión de la empresa, solicito un análisis profundo sobre las condiciones de manejo, capital de trabajo y condiciones de gestión a platearse para el 2012, pues las decisiones comerciales tomadas en el 2011 no surtieron el efecto deseado, situación que no debe repetirse en el próximo año.

Agradezco por su confianza una vez más, al tiempo en que solicito su aprobación a los balances adjuntos para proceder a su presentación a la Superintendencia de Compañías y demás.

Atentamente,


José Hernán Suárez
PRESIDENTE Y
REPRESENTANTE LEGAL

23