

INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2007

85217

Quito, Mayo 20 del 2008



Señores accionistas:

A continuación mi informe sobre la gestión del año 2007, una vez elaborados los balances del presente ejercicio.

Aspectos importantes:

- Enfrentamos los resultados de un año sumamente difícil en lo comercial y empresarial.
- La grave situación de inestabilidad política y económica en el país ha motivado el acentuamiento de la crisis en el mercado turístico, situación que se ha manifestado con una contracción en la demanda en el mercado.
- En relación a los viajes comerciales, incentivos y corporativos las empresas han reducido considerablemente el monto y frecuencia de estos eventos, lo cual ha afectado directamente a nuestros ingresos.
- En cuanto al turismo vacacional, la saturación casi total del mercado con oferta de charters de bajísimo costo y fácil adquisición a numerosos destinos, nos ha restado total presencia y capacidad de cierre de negocios ante las agencias de viajes.
- La sobreoferta y mala práctica por parte de otras mayoristas, nos ha colocado en desventaja, en vista de no aplicar las mismas "condiciones" a las agencias.
Sobreoferta de mayoristas: La proliferación de agencias de viajes mayoristas, que llegando a un número de 80 empresas registradas ante el Ministerio de Turismo, ha lanzado al mercado empresas poco éticas y sin escrúpulos comerciales, creándose una competencia desleal y peligrosa.
Distorsión en condiciones de venta: Ante el excesivo número de mayoristas, se evidenció tácticas desesperadas por conseguir una venta: ilegalidad de ventas directas al pasajero, ofertas inexplicables de sobrecomisiones, bonos de incentivo, plazos de crédito riesgoso etc. Estas condiciones obviamente, dañaron el mercado, y restaron posibilidades a las empresas que no coincidimos con estas malas prácticas.
- Nuestro principal producto COPA VACACIONES, se vio totalmente debilitado además, por las tarifas altas, dificultad en el proceso de emisión de boletos, bajísima disponibilidad de espacios y especialmente por la falta de ayuda por parte de la casa matriz para darnos condiciones que nos permitan competir.
- El lanzamiento de la oferta de charter a República Dominicana, captó casi la totalidad de demanda de grupos, estudiantes y pasajeros individuales a este y a todos los otros destinos vacacionales.
- La sensible disminución de Ventas de nuestra minorista Jet Travel, principal canal de salida al pasajero directo, así como de nuestras principales agencias

Seitur, Intipungo y Pintotours, ha afectado la ya debilitada condición de la empresa.

- Ante esta disminución de ventas y evidenciando la pérdida que se presentaría al final del ejercicio se procedió a controlar al máximo los gastos, se congelaron los sueldos, se limitó el presupuesto para viajes, atenciones a agencias e inversión en cualquier ítem adicional.
- Como estrategia comercial, se contactó con otras aerolíneas para diversificar la oferta. Se inició condiciones de trabajo con Delta Airlines, habiendo recibido el nombramiento de Mayorista Delta Vacations. Se ha iniciado entrenamiento y estudio del producto para posicionarlo en el mercado.
- Como empresa, aceptamos el liderar el Comité Descubre Brasil en Ecuador, con miras a lograr una posición aventajada en cuanto a posibles nuevos negocios, contactos y condiciones especiales en relación a este destino.
- Se profundizó el manejo de nuevos productos "Elite" con destinos a Europa, China y Hawai.
- Para el año 2008, estamos iniciando condiciones de manejo con Avianca, bajo la misma intención de diversificar nuestra oferta.
- Como acción comercial puntual, estamos reestructurando nuestro departamento de Ventas, incorporando nuevas estrategias, estudiando nuevas condiciones de manejo con agencias de viajes y buscando nuevo sistema de incentivo a las agencias de viajes.
- A pesar de los resultados y difíciles condiciones de liquidez, hemos mantenido el manejo limpio y ajustado a las exigencias de la ley, cumplimiento con proveedores, clientes, impuestos, obligaciones patronales, etc, anotando que estamos al día con todas nuestras obligaciones..

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,

Paulina Suárez
GERENTE