

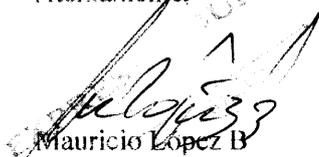
INFORME DE GERENCIA

En el periodo 2008 Express Tour, por múltiples factores como la recesión económica mundial, disminuye sus ventas considerablemente, alcanzando un volumen de ventas de alrededor de \$250.000, con lo cual no se alcanzó la utilidad que se esperaba y que justifique el esfuerzo realizado, situación que se empeora por la persistente baja de comisiones por parte de las aerolíneas y la situación general del país a ocasionado que presentemos una muy pequeña utilidad, un factor del gasto importante fue el de gastos de personal, sin que se haya alcanzado una eficiencia en los ingresos, haciéndose necesario que para el próximo periodo tengamos que cambiar de estrategia, tanto en la contratación de personal, como en la venta de los diversos productos ofertados, para poder paliar esta baja en las comisiones y la crisis mundial, lo que nos permitirá enfocar nuestros esfuerzos a conseguir un mayor número de cuentas y en lo posible direccionar nuestras ventas a productos con valor agregado para de esta manera poder comisionar en con la venta de paquetes turísticos y no solo con la venta de boletos aéreos.

Pese a todas las dificultades que enfrenta el sector turístico, seguimos luchando con la expectativa de que el próximo periodo nos traerá mejores resultados y con la responsabilidad de que al menos se sigue generando empleo y que aun no hemos desistido en el intento de hacer de nuestra empresa un empresa rentable.

Adjunto los balances generales, estados de resultados así como un resumen de los indicadores financieros.

Atentamente,



Mauricio Lopez B

GERENTE GENERAL

