

ExpeditionTours S.A.

Lallement OE5-74 y Pedregal
Quito-Ecuador
Teléfonos: 593-2-2261875 Y 593-2-331-9696
Email: incoming-ecuador@condortravel.com



CondorTravel
ECUADOR

Quito, 19 de Marzo del 2012

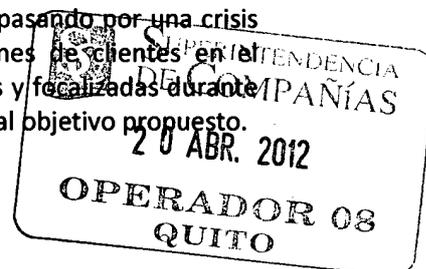
Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Quito-Ecuador

De mi consideración:

A continuación y de acuerdo a las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías de la República del Ecuador detallo mi informe sobre las actividades cumplidas dentro de la Compañía durante el ejercicio económico 2011.

1) Presupuesto- Ventas

Al inicio del 2011 se fijó como presupuesto de ventas el mismo presupuestos que se fijó para el 2010 que fue de **USD1.550.000.00** tomando en cuenta el que se estaba pasando por una crisis económica a nivel mundial que paulatinamente afectó las reservaciones de clientes en el exterior, por lo que se hicieron acciones de ventas y mercadeo puntuales y focalizadas durante el año 2010 y algunas quedaron previstas para el 2011 con el fin de llegar al objetivo propuesto.



2) Presupuesto- Costos

Al inicio del 2011, y como continuación de las políticas tendientes a optimizar la relación de costos sobre ventas, se observa que el porcentaje de margen se pudo incrementar resultado de un trabajo puntual con cada uno de los proveedores a fin de obtener mejores negociaciones que permitan márgenes más altos y mejores ventas.

3) Presupuesto- Gastos Administrativos

Los gastos administrativos se mantuvieron en los rangos fijados en el presupuesto en el año 2011; sin embargo se fijaron algunas acciones para mantenerlos.

- Sueldos, fueron mantenidos de acuerdo a lo que se presupuestó,
- Gastos de viajes nacionales e internacionales, se incrementó el número de viajes concentrándose en ciertas áreas como USA y EUROPA, por otro lado se llegó a los

ExpeditionTours S.A.

Lallement OE5-74 y Pedregal
Quito-Ecuador
Telefonos: 593-2-2261875 Y 593-2-331-9696
Email: incoming-ecuador@condortravel.com



CondorTravel
ECUADOR

clientes a costos más bajos con la utilización del internet realizando seminarios por internet a fin de capacitar a los agentes del viajes en el exterior.

- Es decir se trabajó en hacer acciones de mercadeo, comerciales y otras que permitan a la compañía ir recuperando sus niveles de ventas.

4) Aspecto Laboral

En el año 2011 se contrató 1 personal adicional para el área de ventas con el fin de apoyar las acciones comerciales que se tuvieron previstas para llegar a las cifras del presupuesto que nos habíamos fijado.

5) Propuesta sobre el destino de las utilidades

Con los resultados obtenidos el destino de las utilidades después de participación a empleados es el siguiente:

- 7.1 Se dará cumplimiento del 10% de la reserva legal, y
- 7.2 Se sugiere que el remanente sea capitalizado.

5) Recomendaciones a la Junta General

Sugerimos mantener el mismo nivel administrativo y en la parte de ventas continuar con la estrategia de asistencia a las ferias de Turismo que han sido establecidas como ITB en Berlin, IMEX en Frankfurt, Latin Travel Mart, WTM en Londres, EIBTM en Barcelona y aquellas nuevas como el ILTM en Cannes y el AIBTM en Baltimore ; así como también continuar con las visitas puntuales a los clientes de mercados como: Hungría, España, Argentina, Inglaterra, Alemania, USA , Canadá y Asia que es uno de los mercados en donde se observan crecimientos.

Reforzar la parte de Ventas, Operativa y Contable de la compañía contratando personal adicional si es que es necesario a fin de que permita crecimiento en ventas sin desmejorar la provisión personalizada de servicios que como parte de la filosofía maneja la compañía, ver al año 2012 como un año de oportunidades y de crecimientos en vista de que la crisis económica paulatinamente va pasando y los clientes se sienten más confidentes de hacer la planificación de sus vacaciones a corto y largo plazo.

Muy atentamente,

EXPEDITIONTOURS S.A.


Mónica Córdova V.

Gerente General

