

INFORME DE GERENCIA GENERAL

De conformidad con la LEY DE COMPAÑIAS, y con los reglamentos y estatutos de la compañía TERRANOVA TREK S.A. presento este Informe de Gerencia General, correspondiente al ejercicio económico del año 2008, con el fin de poner en conocimiento la situación actual de la Compañía.

El año 2008 muestra un ligero crecimiento con lo que se refiere al número de clientes anual. Este crecimiento se dio de la siguiente manera:

- 1.- El número de clientes que nos mandó nuestra principal agencia corresponsal, la agencia francesa Tirawa S.A., bajó en comparación al año 2007 : 8,9% menos correspondiendo exactamente a 12 clientes menos.
- 2.- Por otro lado, la política de la Gerencia General de la Compañía en el año 2008 fue de concentrarse en el incremento de clientes profesionales, es decir nuevas agencias de viajes corresponsales. Los resultados todavía son pocos pero 8% de nuestros clientes del año 2008 proviene de nuevas fuentes profesionales lo que compensa la perdida de clientes de nuestra principal agencia corresponsal, Tirawa.
- 3.- Se nota un ligero incremento de clientes provenientes de nuestro mercado de ventas por Internet en comparación al año 2007, pero todavía se mantiene muy debajo de lo que este mercado de clientes individuales nos daba hace 2 años : 149 clientes en el 2006 – 101 en el 2007 – 119 en el 2008.
- 4.- En conclusión, el ligero crecimiento de este año en lo que se refiere al número de clientes anuales, se debe exclusivamente a un grupo de 51 personas de clientes "incentivos" que recibimos en el mes de febrero y que fue el resultado de la política de desarrollo de la Compañía en el 2007.

Gastos importantes de equipos de computación debido a un robo sufrido a nuestras oficinas, así que gastos importantes de renovación de equipos de camping y de montañismo pudieron hacerse sin tener que recurrir a préstamos, gracias a la buena gestión de la Gerencia General de la Compañía quien además logró mantener en el año 2008 utilidades casi iguales al año anterior, es decir no muy significativas, pero sí positivas.

En conclusión, se demostró en el 2008 que la sanidad de la compañía es buena. Los planes de desarrollo para el año 2009 seguirán iguales a los del 2008, es decir tratar de aumentar nuestra lista de agencias profesionales y aumentar nuestra oferta de servicios proponiendo a nuestros clientes el servicio de guianza en su idioma.

Sin haber otro punto que tratar, concluyo este informe de Gerencia.


Henri Jean Leduc
Gerente General
Terranova Trek S.A.

