

Quito, 10 abril 2012

INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

En mi calidad de Gerente de la compañía CITE GERA S.A. Quisiera dar a conocer a los señores accionistas, las labores y diferentes actividades que se realizaron en el período 2011.

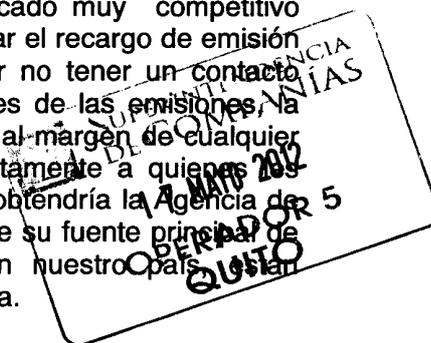
En este año hemos tenido cambios sustanciales en la Organización de la Compañía, con una nueva práctica y profunda en la capacitación del personal en todas las áreas lo que ha influido en los resultados.

Hemos realizado un pequeño análisis en los siguientes temas:

LA COMPETENCIA:

Sigue ganando mercado el Internet actualmente es un mercado muy competitivo donde los clientes prefieren comprar directamente por no pagar el recargo de emisión al riesgo de que probablemente no obtengan el servicio por no tener un contacto directo con un Agente de viajes, que conoce los por menores de las emisiones, ya que Operadoras dejan a todas las empresas grandes y pequeñas al margen de cualquier negociación ya que muchos clientes prefieren trabajar directamente a quienes les otorgan precios rebajados que es la comisión que es lo que obtendría la Agencia de Viajes ,además de que ciertas cadenas comerciales en las que su fuente principal de ingreso no es solamente la venta de boletos internos en nuestro país, están ingresando al mercado con propuestas agresivas y de presencia.

La situación del Turismo esta cada día mas difícil, por lo que no se logran las metas que quisiéramos, debido a la baja de comisiones al 1% en este año con las Aerolíneas Tame, Areogal , Lan, por lo que seguimos esforzándonos para competir con los operadores que venden directamente al público , las Aerolíneas que venden a través del internet etc, seguimos viendo como trabajamos de la mejor manera con nuestra pagina web www.toursecuador.com y seguimos promocionándonos en los portales gratis para poder estar en buenos sitios de los buscadores, también seguimos con Conertosn para pobeder tener mejor acogida y un buen posicionamiento en el bucador



VENTAS:

Los ingresos cerraron el año con un valor de \$ 100.235,32. Como se podrá observar existe una baja en las ventas relacionadas con el año anterior, que responde básicamente a que en el año 2011 la empresa tuvo cambios con respecto al personal por fuerza mayor. Esto repercutió en que el counter opere con tres personas y a la vez se capacite al nuevo personal .

No esta por demás aclarar que por efecto de estas ventas , también se genera un gasto de operación de \$ 95.855.77 ; adicional se suma a este resultado las condiciones económicas severas que en este año atravesó el país afectando no solo a esta empresa, sino a un gran número de compañías que incluso han cerrado sus puertas generando desempleo en el campo productivo del país ya que cada día seguimos compitiendo con Las Aerolíneas, Operadoras, Internet y otros sistemas de venta.

MANEJO DE PERSONAL:

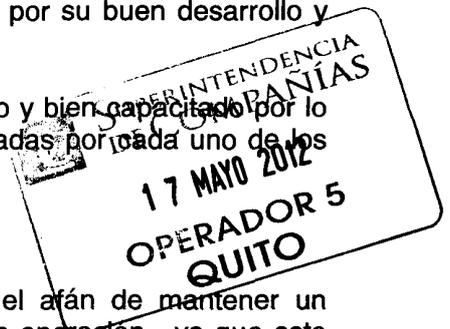
El personal es un recurso indispensable para el desarrollo de las actividades de la empresa, ya que constantemente se invierte en capacitación de todo el personal. Se sigue motivando en la parte económica, dependiendo de la gestión del empleado, al cual se ha participado bonos o comisiones por ventas, por su buen desarrollo y buena actitud de recibir a los clientes.

Constantemente nos encontramos con un personal calificado y bien capacitado por lo que la empresa es más firme en sus políticas y son ejecutadas por cada uno de los empleados que conforman la empresa.

COMPROMISO PARA EL NUEVO Año:

En la actualidad la compañía optimiza los recursos con el afán de mantener un estándar y un control de los gastos directos e indirectos de operación , ya que esto favorecerá a los resultados de la empresa y las exigencias de los socios. Este punto es importante porque siempre estamos en constante modificación para mejorar el ambiente de trabajo, pero los resultados no son del todo favorables, sin embargo luchamos por mantenernos en el mercado y dar campo de trabajo a muchas personas, que dependen de nuestra existencia.

Siendo una meta, el compromiso para el nuevo año es fortalecer el personal, sobretodo en el Counter, ya que está claro que un equipo de trabajo bien capacitado brinda confianza a todo cliente. En cuanto a ventas es mi compromiso facilitar y proporcionar ideas para el buen desarrollo de nuestros ingresos y considerar activamente la propuesta de cambio considerado estratégico a todo nivel, con el que se conseguirá dar un giro drástico en crecimiento sano y coherente para satisfacer las necesidades y expectativas tanto de la compañía como de los accionistas. Tenemos las fuentes y recursos aunque limitados para mantener nuestra buena imagen y



nombre empresarial que por muchos años ha brindado confianza, lealtad y seguridad a todos cuantos nos conocen dentro y fuera de nuestro país.

La Gerencia General esta dispuesta a maximizar los resultados por lo menos de un promocionando nuestros paquetes turísticos de nuestra pagina más que los años anteriores, con el respaldo de todo su equipo de trabajo emprender la gestión necesaria para cumplir con este objetivo que no deja de ser un reto por las múltiples condiciones económicas que atraviesa nuestro país.

Dejo constancia de agradecimiento a todos los que conformamos Cite Gera S.A. por el apoyo que han brindado hacia mi persona, y el deseo de crecer juntos para poder llegar a cumplir las metas que esperamos.

Atentamente,


Gerfaldina Brborich
Gerente General

