

Quito DM, Abril 2015

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL Y GERENTE GENERAL

Estimados Accionistas:

Como es de su conocimiento, el año 2014 para la empresa **PROGRAMAS CULTURALES, INTERCAMBIOS Y AGENCIA DE VIAJES PASSPORT TO THE MOON PTTM S.A.** experimentó algunos cambios. Luego de 2 años, acepté el desafío de tomar el mando de este negocio con mucho optimismo porque con la experiencia personal en el campo por algunos años busco implementar cambios.

Como Gerente General debo informar a ustedes que a nivel económico la situación de la empresa no es totalmente satisfactoria y además este año tuvimos que absorber las pérdidas de años anteriores. Durante el último trimestre, adoptamos medidas que afectaron nuestros procedimientos internos en busca de superar la situación económica. Algunos factores no nos permitieron cumplir con el logro de nuestras metas comerciales pero tenemos claro cuáles son los productos y montos de ventas que debemos impulsar este año.

Continúa el compromiso, el apoyo de nuestros colaboradores, las visitas a los colegios e instituciones educativas de la región Costa y Sierra. Aprovecharemos todas las oportunidades disponibles para mejorar nuestra eficiencia con eficacia. En el período de mi gestión compartí mis experiencias y decisiones con ustedes con el objetivo de empezar a reformular sustancialmente las estrategias básicas de la empresa y redefinir la forma en que opera la compañía para obtener mejores logros pero los resultados contables correspondiente al ejercicio 2014 no fueron los que esperábamos, debido sobre todo a las pérdidas que tuvimos que absorber.

Para el nuevo ejercicio económico, continuaré trabajando en el logro de eficiencias operativas para fortalecer la competitividad de nuestra estructura de costos. Esperamos a futuro ampliar la gama de los productos y servicios para nuestros clientes con el fin de que ellos puedan satisfacer con sus expectativas. Nuestra visión de fortalecimiento y crecimiento a futuro es clara aunque no resulta fácil. Sin duda en el camino definiremos nuevas estrategias que nos permitan ser más competitivos. Nuestro nuevo equipo de trabajo es pequeño pero ha demostrado en este corto plazo su capacidad, habilidad, dedicación, empeño y responsabilidad para enfrentar los cambios y cumplir los compromisos y nuevos retos. Nuestro presupuesto de ventas para el próximo año ya ha sido establecido y contamos con la experiencia para alcanzarlas.

Otra de las estrategias para el nuevo año es mejorar los precios de venta haciendo que la compañía sea más competitiva, tenga mejor respuesta a las necesidades de los clientes y este mejor equipada para enfrentar nuevas oportunidades de crecimiento.

En cumplimiento con las alternativas presentadas a la Junta General de Accionistas, y de acuerdo a su aceptación, esta Gerencia confirma que las pérdidas han sido neteadas y esperamos mejores resultados el próximo año. Siendo esto lo más representativo del año 2014 y exponiendo a ustedes las metas que descamos alcanzar para el nuevo año 2015, con la cooperación de todos sus integrantes para así obtener los resultados esperados, reitero mi agradecimiento y mi compromiso por la confianza recibida de ustedes.

Atentamente,



Alba Ines Cabrera Moyano
Gerente General

PASSPORT TO THE MOON S.A.