

Quito a 14 de Marzo del 2013

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2012

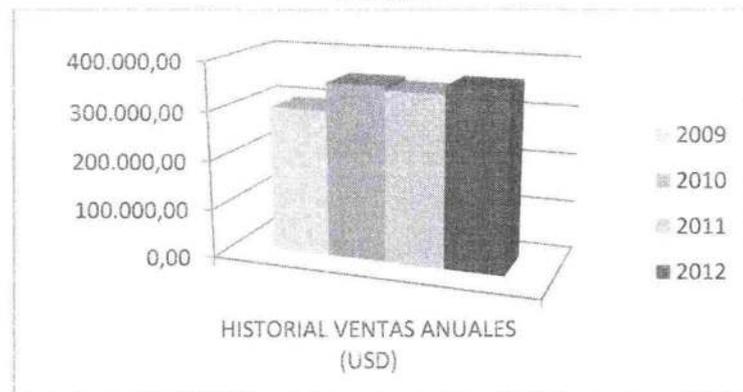
Estimados Socios y Colaboradores:

Me es grato dirigirme a ustedes, para comunicarles las actividades realizadas a lo largo del año 2012, un período lleno de esfuerzo y trabajo de todos aquellos que formamos nuestra organización, buscando el mantener el continuo crecimiento y mejora en beneficio de todos ustedes.

Al año 2012 lo podemos considerar como un año de recuperación en ventas para la compañía después del decrecimiento (-2,36%) que afrontamos en el año 2011. Esta recuperación nos ha permitido contar con un Balance de Resultados positivo presentándose utilidad a la final del ejercicio tal como lo muestran los documentos adjuntos a este informe.

Me es grato también comunicarles que el año 2012 ha sido hasta la fecha el año con mayor facturación en la historia de la compañía (GRÁFICO 1), lo que reafirma que a pesar de la crisis económica a nivel mundial y de la baja en el sector turístico, Latin Roots Travel Co, es una compañía con mucho potencial de crecimiento. Este análisis nos ha dado la pauta para poder fijar nuevas metas ambiciosas de crecimiento para el año 2013, en las cuales nos encontramos trabajando arduamente para poder cumplirlas.

Grafico 1.



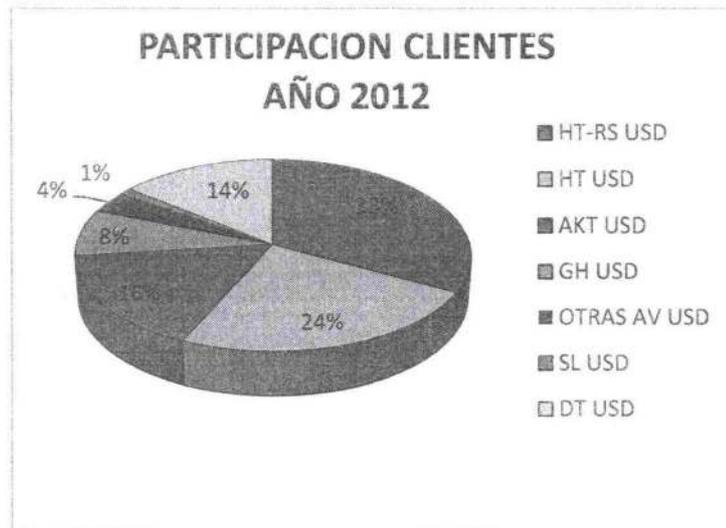
El año 2012 fue también un año record en cuanto al volumen de pasajeros, llegando a un total de 1282 pasajeros a quienes prestamos servicios en el transcurso del 2012, un crecimiento aproximado de un 10% en comparación a los años 2010 y 2011.

En cuanto a la participación de nuestros clientes (GRAFICO 2), indudablemente nuestro principal mercado lo constituyen las Mayoristas u Operadoras Internacionales, de ellas; Holbrook Travel, representaron el 57% de nuestra facturación en el año 2012, seguido de Aktivferien con un 16% y Georgia Hardy con un 8%.

Otras agencias u operadores locales representaron un 4% de participación en ventas, lo que representa un crecimiento importante en relación al año 2011 donde representaron apenas el 1%.

Sin embargo de los buenos resultados en ventas, en el año 2012 se presentó una baja sustancial en la participación del mercado directo, representando el 14% de facturación, esto es 11 puntos menos que en el año 2011. Este es un punto importante a considerar, tomando en cuenta que el mercado directo nos representa un mercado altamente rentable al no tener intermediarios que comisionar. Este es uno de los puntos que se ha tomado en cuenta para el año 2013, y justamente uno de los objetivos para el nuevo año es realizar mayores esfuerzos de promoción para captar clientes directos y aumentar el porcentaje de esta participación.

Grafico 2.



Es grato también el comunicarles que el Balance General arroja un Patrimonio Positivo, gracias al aporte de realizado por los Socios Accionistas, para la recapitalización de la empresa.

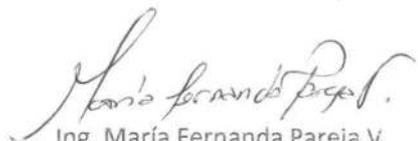
En resumen, el año 2012 nos ha dado la pauta para impulsar nuevas estrategias de crecimiento para el año 2013 con mucho positivismo y confianza de que es posible lograrlo.

Quiero finalmente, expresar un agradecimiento al personal y a todas las personas que han colaborado con LATINROOTS TARVEL COMPANY S.A. durante el año 2012.

Un reconocimiento especial al Señor Felipe de la Torre Espinosa quién desempeñó las funciones de Gerente General de Latin Roots Travel Company S.A. hasta el mes de Septiembre del año 2012, hacemos extensivos nuestros mayores agradecimientos por su administración, y personalmente me permito agradecerle por la confianza depositada en mi persona para

continuar con la buena gestión administrativa que se ha venido desempeñando desde el inicio de la compañía.

Atentamente



Ing. María Fernanda Pareja V.

Gerente General

LATINROOTS TRAVEL COMPANY S.A.